



New

Iniciación práctica a la negociación colectiva en la empresa

Cómo preparar y conducir las negociaciones

 Presencial

Duración : 2 días (14 horas)

Ref. : 403

Precio 1er inscrito : 990,00 € IVA exento

2º inscrito y sucesivos 792,00 € IVA exento

Bonificable por asistente: 182,00 €

Precio In-Company : 4.860,00 € IVA exento

Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.820,00 €

La negociación colectiva en la empresa, ha cobrado auge en los últimos años ya que cada vez es mayor el número de responsables de Recursos Humanos, Mandos y Directores que han de tomar parte en negociaciones laborales en el marco de la actividad de una empresa o grupo de empresas.

En este contexto, es esencial el papel que juegan los representantes de la empresa en la gestión de las cuestiones con la Representación Legal de los Trabajadores.

**¿Te interesa este curso
en formato 100% digital?**

Contáctanos

Objetivos de la formación

- Afrontar con seguridad y éxito los procesos de negociación colectiva en el ámbito de empresa.
- Saber utilizar eficazmente las herramientas y técnicas de negociación en el ámbito laboral.
- Comprender la figura legal de los convenios colectivos y los acuerdos de empresa, así como los procedimientos clave asociados a los mismos que tengan influencia en el ámbito de empresa.

Dirigido a:

- Gerentes de unidad.
- Responsables de Recursos Humanos.
- Managers que necesiten iniciarse en el ámbito de la negociación en el marco de las Relaciones Laborales en empresa ó conocer la mejor manera de actuar en situaciones de negociación laboral.

Contenido

1. Fase previa a las negociaciones

- Negociar ¿para qué?: nivel de cumplimiento de la legislación laboral y mejora de las condiciones de trabajo.
- Tipos de acuerdos y valor legal de los mismos.
- Interlocutores legitimados para negociar a nivel empresa y grupo de empresas.

- ¿Todo se puede negociar? Aspectos de la relación de trabajo bajo posible escenario de negociación.
- Importancia del nivel inicial de confianza. Comportamiento previo de las partes.
- Partes en la negociación: importancia de los perfiles psicológicos y profesionales.

2. Fases de la Negociación Colectiva

- Fase 1: Intercambio de Información. Definición de posturas inicial.
- Fase 2: Propuestas de las partes: realismo Vs maximalismo.
- Posibilidad de propuesta inicial por parte de la empresa: costes de la misma a corto y medio plazo.
- Oferta inicial: el soporte. Punto inicial de posicionamiento. Intereses y Criterios Objetivos.

3. Variables, Cesiones y Criterios Objetivos.

- Variables clave: alternativas y tiempo.
- Escasez de variables Vs negociación competitiva. Importancia del número de variables.
- Costes de las cesiones. Contraprestación a la cesión. Cesiones en tramos pequeños.
- El beneficio mutuo: La tercera alternativa, a vender internamente por ambas partes.

Beneficios adicionales

Espacio de aprendizaje 365:

LearningHub
@Cegos

Hub de contenidos y actividades para aprender y trabajar a tu ritmo.