

Iniciación práctica a la negociación colectiva

Cómo preparar y conducir las negociaciones

 Blended



2 días (14 horas)

Precio In-Company : 5.120,00 € IVA exento Ref.: 403

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.

Dirigido a:

- Directores o managers de unidades de negocio.
- 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.

Llámanos
91 270 51 10

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.



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.