

Negociación colectiva: Cómo gestionar de forma eficiente la negociación en la empresa

Fecha: 6 de mayo

Horario: 9:00 a 14:00-15:00 a 18:00

Duración: 8 horas

Lugar: Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián



INSCRIPCIÓN

Las situaciones de negociación están presentes en todos los ámbitos de la vida económica y social. Siempre que se den a la vez cooperación y conflicto, nos encontramos ante una situación potencialmente de negociación. El resultado de las negociaciones depende en gran medida del análisis y preparación que hagamos de las mismas, así como del tipo de gestión del conflicto que realicemos.

Por ello, hoy más que nunca, es tan importante y necesario entrenarse a reconocer las situaciones de negociación y a identificar los factores estratégicos que configuran su estructura.

De ahí que una de las áreas en la que toda persona con responsabilidad directiva y responsables del Área de Personas deben ejercer un dominio cada vez más preciso es en el ámbito de la negociación y resolución de conflictos y, más concretamente, en la **NEGOCIACIÓN COLECTIVA**, materia de reconocido interés especialmente si se tiene en cuenta que una de las principales funciones de muchas personas profesionales es negociar con los representantes sindicales.

Objetivo

A través del programa que se presenta, se pretenden alcanzar los siguientes objetivos:

1. Reflexionar en torno al marco de relaciones laborales a mantener tanto con los/as trabajadores/as de la empresa como con los/as representantes sindicales.
2. Conocer y aprender los aspectos y elementos clave que intervienen en todo proceso de una negociación colectiva.
3. Dominar el proceso de negociación en cada una de sus partes: Preparación, Desarrollo y Cierre.
4. Conocer nuestros puntos fuertes y débiles como negociadores.
5. Suministrar a las personas participantes información sobre las nuevas dimensiones y tendencias relativas a la negociación colectiva y resolución de conflictos.
6. Entrenar y ejercitar las habilidades necesarias a ser desarrolladas en todo proceso de

negociación colectiva y resolución de conflictos.

Metodología

La metodología del curso será fundamentalmente práctica, proponiendo la adquisición de conocimientos de inmediata aplicación a la problemática en el seno de cada empresa.

Se impartirá una base teórica que será reforzada tratando de acercar a los participantes para la aplicación posterior a la realidad de su organización.

Dirigido a

- Directores/as o Responsables del Área de Personas que deban mantener negociaciones colectivas – convenios de forma periódica o habitual.
- Miembros del equipo directivo de la empresa que precisan realizar negociaciones colectivas de forma periódica o habitual.

Programa

1. Reflexión en torno al modelo de relaciones a mantener con los representantes sindicales.
2. Formación sobre negociación colectiva.
 - Elementos de una negociación.
 - Elementos operativos.
 - Elementos estratégicos: Poder, tiempo e información.
 - El negociador: estilos y roles de negociación.
 - Cualidades del buen negociador (Se tiene).
 - Habilidades necesarias (Se adquieren).
 - Lo que nunca debe hacer un negociador.
 - Estilos de negociación.
 - Roles de negociación.
 - La preparación.
 - Análisis y diagnóstico.
 - Empresa / Trabajadores / Entorno / Sindicatos / Histórico
 - Determinación de objetivos.
 - Establecimiento estrategia.
 - Plan de acción.
 - Técnicas y tácticas de negociación.
 - El proceso de la negociación colectiva. Fases.
 - Fase de apertura o toma de contacto.
 - Fase de establecimiento de propuestas.
 - Fase de discusión y de generación de opciones.
 - Fase de creación del acuerdo.
 - Fase de cierre y seguimiento.
 - La estrategia de comunicación

- Aspectos a contemplar.
- Qué / A quién / Cuándo / Cómo... comunicar
- El conflicto y la gestión del mismo.
 - El conflicto como algo consustancial en el negociación colectiva.
 - La dimensión racional y emocional del conflicto.
 - Aspectos a considerar en la gestión del conflicto.
- Aspectos varios.
 - Errores clásicos a evitar en una negociación.
 - Las diez reglas de oro.
 - Consejos para negociar con éxito.

3. Ejercicios

- Determinación de la plataforma negociadora.
 - Determinación de los objetivos a lograr
- Discurso y argumentación a desarrollar.

Ponente

Juan Luis Urcola Telleria

Profesor Mercantil. Licenciado en CCEE. MBA y Máster en Dirección de Marketing. Ha sido Director de Recursos Humanos y Comunicación de Kutxa. Experto en programas relacionados con la Dirección de Personas. Socio-consultor de URCOLA: FORMACIÓN Y CONSULTORÍA.

Otros datos relevantes

- **Fecha, duración y lugar**
 - Día 6 de mayo de 2021. De 9.00 a 14.00 y de 15.00 a 18.00 horas.

Cámara de Gipuzkoa. Avda. de Tolosa, 75. 20018 Donostia.
- **Precio**
 - 265 euros (almuerzo incluido).

(Se retendrá un 30% en cancelaciones efectuadas entre 5 y 2 días antes del comienzo del curso y el 100% el día anterior al inicio).

FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

Información

943 000284

bikain@camaragipuzkoa.com