Club de Marketing de Navarra

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

7 de noviembre de 2023, martes

Inscríbete

Fechas:
7 de noviembre, martes

Presencial

Horario:
de 9:15 a 14:15 h. y de 15:30 a 18:30 h.

Precio especial para socias/os
y actividad bonificable por FUNDAE
Pulsa AQUÍ para ver los precios

Inscríbete

Profesor

Juan Luis Urcola Tellería

• Licenciado en Ciencias Económicas.
• Profesor Mercantil.
• Máster en Dirección. Universidad de Deusto.
• Máster en Dirección de Marketing y Recursos Humanos. E. S. C. A.
• Autor de varios libros, entre los que se encuentran los siguientes:
- El Mus y las Funciones Directivas
- Dirigir personas en tiempos de cambio
- Factores clave de dirección
- Cómo hablar en público y efectuar presentaciones profesionales
- Dirigir personas: fondo y formas
- La motivación empieza en uno mismo
- La revolución pendiente
- Dirección y sensibilidad
- Manual práctico de comunicación empresarial
- Dirección participativa
- Gestión de conflictos
- Las claves de la dirección
- Sobre la vida y la muerte

Las situaciones de resolución de conflictos y 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 conflicto y negociación y a identificar los factores estratégicos que configuran su estructura.

De ahí que una de las áreas en la que todo directivo y todo responsable del Área de Personas debe 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 - convenios, materia de reconocido interés especialmente si se tiene en cuenta que una de las principales funciones de muchos profesionales es negociar con los representantes sindicales.

Por ello, en la actualidad, la formación en la negociación es consustancial a todos los niveles de dirección de las escalas jerárquicas, y no se concibe el ejercicio de la actividad profesional sin una sólida base formativa en la negociación en general, y en la negociación colectiva y de los convenios en particular.

PROGRAMA

1. **Reflexión en torno al modelo de relaciones a mantener con los representantes sindicales.**
2. **Formación sobre negociación colectiva.**
    1. **Elementos de una negociación.**
        - Elementos operativos.
        - Elementos estratégicos: Poder, tiempo e información.
    2. **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.
    3. **La preparación.**
        - Análisis y diagnóstico.
        - Empresa / Trabajadores / Entorno / Sindicatos / Histórico
        - Determinación de objetivos.
        - Establecimiento estrategia.
        - Plan de acción.
    4. **Técnicas y tácticas de negociación.**
        - Técnicas y tácticas de negociación.
    5. **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.

6. **La estrategia de comunicación**
    - Aspectos a contemplar.
    - Qué / A quién / Cuándo / Cómo… comunicar
7. **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.
8. **Aspectos varios:**
    - Errores clásicos a evitar en una negociación.
    - Las diez reglas de oro.
    - Consejos para negociar con éxito.

Ejercicios

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

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivos:

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 trabajadores de la empresa como con los 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 los 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 un conflicto.
7. Conseguir el cambio y la mejora del comportamiento, y para ello resulta imprescindible la toma de conciencia de las buenas prácticas y sobretodo de los malos hábitos personales.

Dirigido a:

1. Directores/as o responsables del área de personas que deban mantener negociaciones colectivas – convenios de forma periódica o habitual.
2. Miembros del equipo directivo de la empresa que precisan realizar negociaciones colectivas de forma periódica o habitual.

Metodología:

La metodología a utilizar será fundamentalmente práctica y participativa. Se alternarán las bases teóricas con ejercicios prácticos y estudio de casos apropiados al nivel de los participantes.

Los ejercicios prácticos y tratamiento de los casos que se analicen serán resueltos:

1. De forma individual.
2. En equipos de trabajo de cinco o seis personas.
3. De forma conjunta con el profesor.

Ninguno de los módulos que integra el programa se enfocará como independiente y separado de los restantes. Se introducirán ejercicios de síntesis que impidan un sentido departamental que es ajeno a la auténtica formación.

En cada capítulo se facilitará a los asistentes una documentación especialmente seleccionada que servirá para la preparación del tema.

Beneficios y ventajas

La realización del programa que proponemos consideramos que ofrece múltiples beneficios tanto para los participantes como para las empresas a las que prestan sus servicios.

A. Beneficios para los participantes
    - Recepción de una formación de gran utilidad tanto desde un orden profesional como personal.
    - Aprender a tiempo los aspectos clave que hay que tener en cuenta en los procesos de negociación colectiva y en la resolución de conflictos.
    - Posibilitar el realizar un programa de mejora profesional ayudado por un coaching profesional.
    - Corregir defectos incipientes que se pueden estar produciendo en los procesos de negociación colectiva y en la resolución de conflictos.
B. Beneficios para las empresas participantes
    - Contar con directivos que “saben” desarrollar adecuadamente un proceso de negociación colectiva y resolución de conflictos.
    - Propiciar el desarrollo profesional de un colectivo de personas “clave” para la empresa.
    - Motivar a través de la formación a un colectivo de personas “clave” para la empresa.
    - Llevar a cabo una acción de desarrollo directivo y crear un caldo de cultivo favorable para el desarrollo posterior de otras personas que se considere oportuno realizar.

Fechas:
7 de noviembre, martes

Número de sesiones:
1

Horario:
de 9:15 a 14:15 h. y de 15:30 a 18:30 h.

Número de horas:
8

Presencial
Club de Marketing de Navarra

INSCRIPCIONES

Entidades y personas socias:
265 €

No socios/as:
395 €

Únete a la asociación

El precio incluye comida.

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Las empresas socias pueden solicitar su tramitación gratuita indicándolo en la inscripción web con al menos dos días de antelación

Para más información:
948 290155

Inscríbete