

PROGRAMA ESPECIALISTA AVANZADO EN NEGOCIACIÓN COLECTIVA

SEMINARIOS EN MATERIA DE NEGOCIACIÓN COLECTIVA Y RELACIONES LABORALES	Horas
Elementos básicos del Convenio colectivo: contenido, clasificación, concurrencia	3
Actores negociadores en el Convenio Colectivo	3
Contenidos tradicionales y nuevas materias	4
El conflicto y procedimientos de solución: La mediación	4
Modificaciones de las condiciones de trabajo, inaplicación y descuelgue del convenio	4
Impugnaciones de los convenios	4
La igualdad de género en la negociación colectiva	4
La conflictividad judicial derivada del incumplimiento del Convenio Colectivo	4
SEMINARIOS DE HABILIDADES PARA EJERCER LA NEGOCIACIÓN	
Técnicas de resolución de conflictos	8
Aplicación de técnicas creativas en la negociación	4
La escucha activa y otros soportes en la negociación	4
Habilidades de Comunicación	4
Relación con medios de comunicación	8
Herramientas para el control emocional	4
TOTAL HORAS	62

INTRODUCCIÓN

El Programa, de carácter gratuito, se compone de **14 seminarios** que se impartirán de manera independiente, en días distintos, una vez a la semana. A la finalización del bloque completo, el participante obtendrá un certificado emitido por CEA de **Especialista Avanzado en Negociación Colectiva**.

Los seminarios correspondientes al bloque de negociación colectiva y relaciones laborales se impartirán en modalidad **aula virtual**, a través de la plataforma de videoconferencias Zoom. Los seminarios de Habilidades para ejercer la negociación se impartirán en modalidad **presencial**, dado su carácter práctico.

OBJETIVOS GENERALES

- Profundizar en el conocimiento del marco legal de la negociación colectiva y de las relaciones laborales desde la doctrina de los tribunales como herramienta útil para llevar a cabo todo el proceso de negociación de convenios colectivos, la

gestión de las relaciones laborales en las empresas y el asesoramiento jurídico laboral en todas las materias relacionadas con ello.

- Facilitar instrumentos efectivos para los negociadores de convenios colectivos para la elaboración de propuestas empresariales como estrategia de negociación, con el fin de que el convenio colectivo sea un instrumento de competitividad empresarial y permita a las empresas generar recursos para una mejor adaptabilidad a las circunstancias económicas y a las exigencias de los mercados en los que operan.
- Propiciar herramientas para la gestión del conflicto laboral y conocer todas las posibilidades de los sistemas de solución extrajudicial de resolución de conflictos laborales.
- Mejorar las vías de interlocución y comunicación con los representantes de los trabajadores y las organizaciones sindicales representativas.
- Aprender a desarrollar técnicas en gestión de recursos humanos y elaborar planes de actuación para la adopción de decisiones estratégicas en relación con las necesidades de personal.
- Actualizar el uso de las distintas modalidades de contratación laboral de acuerdo con las reformas legales y la doctrina jurisprudencial.
- Facilitar la adaptación al nuevo marco legal las relaciones laborales y la negociación colectiva a raíz del Real Decreto-Ley 32/2021, de 28 de diciembre, de medidas urgentes para la reforma laboral.

CONTENIDOS

BLOQUE NEGOCIACIÓN COLECTIVA/RRL

1. Elementos básicos del Convenio colectivo: contenido, clasificación, concurrencia.

OBJETIVOS: Profundizar en los elementos básicos del convenio colectivo.

CONTENIDOS:

- El convenio colectivo: Naturaleza jurídica y eficacia
- Ámbitos de negociación: Convenios de empresa. Convenios sectoriales.
- La fuerza normativa del convenio.
- Los Acuerdos o Pactos de Empresa.
 - Clasificación de los Convenios Colectivos.
 - Representatividad, concurrencia de convenios, convenios estatutarios y extraestatutarios.

2. Actores negociadores en el Convenio Colectivo.

OBJETIVOS: Profundizar en el conocimiento de quién ostenta la capacidad y legitimación para negociar convenios colectivos.

CONTENIDOS:

- Capacidad y legitimación para negociar; legitimación para acordar.
- Composición de las mesas de negociación.
- Eficacia del convenio en función de las partes que lo conciertan.
- Marco legal y jurisprudencia

3. Contenidos tradicionales y nuevas materias.

OBJETIVOS: Profundizar en el conocimiento de las nuevas materias que se pueden negociar en el marco de la negociación colectiva.

CONTENIDOS:

- Contenidos del Convenio: materias a negociar y la reserva de Ley.
- Contenidos tradicionales y nuevas materias susceptibles de negociar a la luz de la reforma laboral de 2021.

4. El conflicto y procedimientos de solución: La mediación.

OBJETIVOS: Profundizar en el conocimiento del sistema de solución extrajudicial de resolución de conflictos laborales como medio para la gestión del conflicto en las empresas.

CONTENIDOS:

- El conflicto como elemento sustancial de las relaciones laborales.
- Naturaleza y tipos de conflicto: conflictos jurídicos, conflictos de intereses.
- Procedimientos de solución de conflictos laborales: El SERCLA.
- Conflictos colectivos, conflictos individuales.
- La Mediación on line. Sistemas ODR.

5. Modificaciones de las condiciones de trabajo, inaplicación y descuelgue del Convenio.

OBJETIVOS: Profundizar en el conocimiento de las modificaciones en las condiciones de trabajo y su incidencia en el convenio colectivo.

CONTENIDOS

- La modificación sustancial de las condiciones de trabajo: causas y procedimientos.
- La inaplicación o descuelgue del convenio.
- Marco legal y jurisprudencial.

6. Impugnaciones de los convenios.

OBJETIVOS: Proporcionar información sobre las impugnaciones judiciales de los convenios colectivos.

CONTENIDOS

- La judicialización de las relaciones laborales.
- El despido colectivo.
- El despido objetivo.
- La impugnación judicial del convenio colectivo.
 - Marco legal y jurisprudencial.

7. La igualdad de género en la negociación colectiva.

OBJETIVOS: Profundizar en el conocimiento de la igualdad de género y su incidencia en la negociación colectiva.

CONTENIDOS:

- La igualdad de género en la negociación colectiva.
- La negociación de Planes de Igualdad.
- El registro retributivo

8. La conflictividad judicial derivada del incumplimiento del Convenio Colectivo.

OBJETIVOS: Profundizar en el conocimiento de la conflictividad judicial derivada del incumplimiento del convenio colectivo.

CONTENIDOS:

- La actuación empresarial ante la jurisdicción social.
- Preparación del pleito.

BLOQUE HABILIDADES

1. Técnicas de resolución de conflictos.

OBJETIVOS: Proporcionar conocimiento sobre las fases principales de un proceso negociador y las técnicas más adecuadas para su realización.

CONTENIDOS:

- Modelos de negociación.
- Fases de la negociación.
- Estrategias para una negociación eficaz.
- Perfil de los interlocutores en la negociación.
- Cómo abordar la negociación en función de los interlocutores y el escenario.
- Cuestiones que inciden la negociación.
- Tipos de mediación.
- Características y principios de la mediación.
- Actuaciones a desarrollar en un proceso de mediación.

2. Aplicación de técnicas creativas en la negociación

OBJETIVOS: Proporcionar conocimiento sobre la metodología para resolver conflictos a través de la negociación, acercándose a las técnicas aplicadas más creativas.

CONTENIDOS:

- Técnicas creativas aplicadas a los procesos de negociación colectiva.

3. La escucha activa y otros soportes en la negociación

OBJETIVOS: Proporcionar conocimientos sobre la importancia de la escucha activa para el éxito en la negociación, así como las técnicas para ejercitarla.

CONTENIDOS:

- Niveles de escucha.
- ¿Para qué sirve la escucha activa y empática?
- Las ventajas de la escucha activa.
- Cómo mejorar la escucha activa.
- La importancia de conocer bien al otro para emprender un diálogo.
- Cómo generar confianza en el otro.
- Técnicas para propiciar la empatía.
- Dinámica de trabajo.

4. Habilidades de Comunicación

OBJETIVOS: Proporcionar los conceptos básicos para la producción y el análisis de discursos argumentativos al objeto de mejorar la negociación.

CONTENIDOS:

- Negociación y retórica.
- Técnicas de la argumentación. Fines y contextos de la argumentación.
- Comunicación asertiva.
- Oratoria.
- Lenguaje no verbal.
- Cómo interpretar determinados gestos y situaciones del otro.
- Vencer los miedos.
- Conciencia de los puntos débiles y cómo minimizarlos.
- Conciencia de nuestra imagen y cambio de puntos débiles.
- Tipos de comunicación: agresiva, conciliadora, empática, etc.
- Necesidades y estrategias: su diferencia y su papel en el conflicto.
- Escuchar el “Sí” detrás del “No”.
- Cómo afrontar el “día después” a la finalización de la negociación.

5. Relación con medios de comunicación

OBJETIVOS: Proporcionar los conceptos básicos y las técnicas para adquirir naturalidad delante de las cámaras y micrófonos y en nuestra relación con los medios de comunicación, ante acciones de comunicación de resultados de la negociación.

CONTENIDOS:

- Un paso atrás: El mapa de stakeholders y las alternativas de la empresa para comunicarse con ellos.
- El gabinete de comunicación propio y/o la agencia externa. Prosycontras.
- El plan de negociación colectiva como pieza de la comunicación de la compañía. Identificación de actores que deben formar parte del plan y previsión de fechas clave. Impacto de la negociación colectiva en la comunicación corporativa.
- Creación de mensajes sólidos y convincentes. Actores que intervienen en el proceso.
- El papel de la comunicación interna. Evitar los rumores y las filtraciones.
- Redes sociales: Identificación de perfiles, monitorización por palabras clave. Consejos y herramientas.
- Los medios de comunicación: Seguimiento e identificación de los periodistas clave. Métodos de información a los periodistas: notadeprensa, declaraciones,

entrevista, offthecord, rueda de prensa. Consejos para escoger cuándo optar por cada una de las alternativas.

- Relación con periodistas.
- La rueda de prensa.
- Cómo prepararse para una comparecencia con periodistas.

6. Herramientas para el control emocional

OBJETIVOS: Proporcionar los conocimientos necesarios sobre la importancia que tiene el estrés, la tensión y la ansiedad en nuestras vidas y su repercusión sobre nuestra resolución de conflictos, así como las habilidades para afrontarlo.

CONTENIDOS:

- Introducción al concepto de Mindfulness o Atención Plena.
- Qué es el estrés y sus síntomas.
- El autoconocimiento emocional.
- Mindfulness y el control de nuestra mente y nuestras conductas.
- Técnicas de relajación.