

PROGRAMA ESPECIALISTA AVANZADO EN NEGOCIACIÓN COLECTIVA

SEMINARIOS EN MATERIA DE NEGOCIACIÓN COLECTIVA Y RELACIONES LABORALES	Horas
Elementos básicos del Convenio colectivo: contenido, clasificación, concurrencia (Presencial en CECO- Jardines Virgen de la Estrella nº 1, Córdoba)	3
Nuevas Tecnologías en las RRL (Presencial en CECO- Jardines Virgen de la Estrella nº 1, Córdoba)	3
Tipos de contratos. Novedades (Aula virtual)	4
Modificaciones de las condiciones de trabajo, inaplicación y descuelgue del Convenio (Aula virtual)	4
Extinción y suspensión del contrato de trabajo (Aula virtual)	4
La Inspección de Trabajo y Seguridad Social; Autoridad laboral (Aula virtual)	4
La igualdad de género en la negociación colectiva (Aula virtual)	4
La conflictividad judicial derivada del incumplimiento del Convenio Colectivo (Presencial en CECO- Jardines Virgen de la Estrella nº 1, Córdoba)	4
SEMINARIOS DE HABILIDADES PARA EJERCER LA NEGOCIACIÓN Presenciales en Sede Universidad Loyola C. Escritor Castilla Aguayo, 4, Córdoba	
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 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 su mayoría en modalidad **aula virtual**, a través de plataforma

de videoconferencias. Los seminarios de Habilidades para ejercer la negociación se impartirán en modalidad **presencial**, dado su carácter práctico.

CONTENIDOS

BLOQUE NEGOCIACIÓN COLECTIVA/RRL

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.

Nuevas Tecnologías en las RRL

OBJETIVOS: Aplicar las nuevas tecnologías a la negociación de los convenios colectivos

CONTENIDOS:

- La digitalización y las nuevas tecnologías en la gestión de recursos humanos.
- El papel de la negociación colectiva

Tipos de contratos. Novedades.

OBJETIVOS:

Profundizar en el conocimiento de las novedades en materia de contratación laboral, de acuerdo con las reformas legales y la doctrina jurisprudencial.

CONTENIDOS:

- Las formas de contratación: contratación indefinida/contratación temporal
- Los contratos formativos
- Marco legal y jurisprudencial

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

Extinción del contrato de trabajo; Extinción y otras medidas de reestructuración: ERTES

OBJETIVOS: Profundizar en el conocimiento de la extinción del contrato y su incidencia en la negociación de los convenios colectivos.

CONTENIDOS

- Extinción del contrato de trabajo.
- Procedimientos de regulación de empleo. ERTES
- Despidos por causas empresariales.
- Marco legal y jurisprudencial

La Inspección de Trabajo y Seguridad Social; Infracciones, conflictos y mediación

OBJETIVOS: Profundizar en el conocimiento del funcionamiento de la Inspección de Trabajo, así como de otros órganos de participación institucional.

CONTENIDOS:

- Los órganos de participación institucional: el CARL, SERCLA. Conflictos y mediación, la CTIT.
- La gestión laboral ante las Administraciones públicas: La autoridad laboral.
- La Inspección de Trabajo: funciones y competencias

La igualdad de género en la negociación colectiva. Planes de igualdad y registro retributivo

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

La conflictividad judicial derivada del incumplimiento del Convenio Colectivo; La preparación del pleito.

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.
- Impugnaciones de los convenios colectivos

BLOQUE HABILIDADES

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: aspectos prácticos.
- Cuestiones extrajurídicas que inciden la negociación.
- Tipos de mediación.

Colabora



- Características y principios de la mediación.
- Actuaciones a desarrollar en un proceso de mediación.

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 de innovación utilizadas en proyectos de Design Thinking.
- Fomento del pensamiento creativo, la empatía y la colaboración.
- Poner en común necesidades.
- Definir objetivos.
- Evaluar alternativas.
- Llegar a consensos.
- Priorizar acciones.

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.
- Dinámicas de trabajo.

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 prácticas
- Fines y contextos de la argumentación.
- Comunicación asertiva.
- Oratoria.
- Lenguaje no verbal: ¿qué denotan determinados gestos o actuaciones?
- Cómo interpretar determinados gestos y situaciones del otro.
- Vencer los miedos.
- Conciencia de los puntos débiles y cómo minimizarlos.
- Tipos de comunicación: agresiva, conciliadora, empática, etc.
- Necesidades y estrategias: su diferencia y su papel en el conflicto.
- Escuchar el “Si” detrás del “No”.
- Cómo afrontar el “día después” a la finalización de la negociación.
- Dinámica de trabajo.

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. Pros y contras.
- 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: nota de prensa, declaraciones, entrevista, off the record, 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.

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.