

PROGRAMA ESPECIALISTA AVANZADO EN NEGOCIACIÓN COLECTIVA

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

INTRODUCCIÓN

El Programa se compone de 14 seminarios que se impartirán de manera independiente, en general 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

A continuación se exponen los contenidos orientativos de cada semanario, pudiendo tener adaptaciones en el momento de la impartición, para una mejor adaptación al grupo de participantes.

BLOQUE NEGOCIACIÓN COLECTIVA/RLL

2.1 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.

2.2 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

2.3 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.

2.4 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.

2.7 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.

2.9 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.

2.11 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

2.13 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

3.1 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: aspectos prácticos.
- Cuestiones extrajurídicas que inciden la negociación.
- Tipos de mediación.
- Características y principios de la mediación.
- Actuaciones a desarrollar en un proceso de mediación.

3.2 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 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.

3.3 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.
- Dinámicas de trabajo.

3.4 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 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.

3.5 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
- 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. Impacto de la negociación colectiva en la comunicación corporativa.
- Creación de mensajes sólidos y convincentes. Actores.
- 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: nota de prensa, declaraciones, entrevista, off the record, rueda de prensa. Consejos.
- Relación con periodistas. La rueda de prensa.
- Cómo prepararse para una comparecencia con periodistas.

3.6 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.