



## CURSO AVANZADO DE NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

**Modalidad**  
**Presencial/Elearning**

**Reunión con Relator**  
**Costo 0**

**Incluye**  
**Diploma y Certificado**





## Objetivo general

Desarrollar habilidades avanzadas en negociación colectiva para aplicar en el ámbito laboral, mejorando la comprensión de las dinámicas sindicales y la legislación laboral.



## Objetivos específicos

- Comprender el marco legal de la negociación colectiva.
- Mejorar habilidades de comunicación en procesos de negociación.
- Desarrollar estrategias efectivas para negociaciones complejas.



## Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



### ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



### ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



### PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

## Temario del curso:

### **Módulo 1: Introducción A La Negociación Colectiva**

Conceptos básicos de negociación colectiva.  
Historia y evolución del sindicalismo.  
Importancia de la negociación colectiva en el ámbito laboral.  
Principales actores en los procesos de negociación.  
Beneficios de una negociación colectiva efectiva.

### **Módulo 2: Marco Legal Y Normativo**

Ley de negociación colectiva y su aplicación.  
Derechos y obligaciones de las partes involucradas.  
Convenios colectivos y su impacto.  
Aspectos legales de los procedimientos de negociación.  
Resolución de conflictos laborales a nivel legal.

### **Módulo 3: Habilidades De Comunicación**

Técnicas de comunicación efectiva en negociación.  
Escucha activa y empatía en el proceso negociador.  
Manejo de objeciones y conflictos.  
Importancia del lenguaje no verbal.  
Construcción de acuerdos colaborativos.

### **Módulo 4: Estrategias De Negociación**

Análisis de intereses y necesidades de las partes.  
Desarrollo de estrategias adaptativas.  
Tácticas de negociación complejas.  
Simulación de casos de negociación.

Evaluación de resultados y aprendizajes.

### **Módulo 5: Dinámica De Grupo Y Trabajo En Equipo**

Roles y funciones en equipos de negociación.  
Construcción de confianza y cohesión grupal.  
Resolución de problemas en equipo.  
Técnicas de facilitación de reuniones.  
Gestión del tiempo en procesos colectivos.

### **Módulo 6: Ética Y Responsabilidad En La Negociación**

Principios éticos en la negociación colectiva.  
Transparencia y honestidad en el proceso.  
Responsabilidad social de los actores.  
Impacto de las decisiones en la comunidad laboral.  
Promoción de prácticas justas y equitativas.

### **Módulo 7: Casos Prácticos Y Análisis**

Estudio de casos de éxito en negociación colectiva.  
Análisis de errores comunes y lecciones aprendidas.  
Talleres de simulación y role-playing.  
Debate sobre tendencias futuras en negociación.  
Evaluación final y conclusiones del curso.

## Datos del Organismo Capacitador:

|                      |                                           |
|----------------------|-------------------------------------------|
| Nombre Empresa OTEC: | Capacitaciones GoCursos SPA               |
| Rut:                 | 77919346-2                                |
| Giro:                | Servicio de Capacitaciones                |
| Dirección            | Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile     |
| Cuenta Bancaria      | Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander |
| Email:               | contacto@gocursos.cl                      |