



DERECHO SINDICAL Y NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Proporcionar una comprensión profunda de los principios y prácticas del derecho sindical y la negociación colectiva en un entorno e-learning sincrónico.



Objetivos específicos

- Comprender los fundamentos del derecho sindical y su evolución histórica.
- Analizar las técnicas de negociación colectiva aplicadas en diferentes contextos.
- Desarrollar habilidades prácticas para la negociación efectiva en entornos sindicales.



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

Fundamentos Del Derecho Sindical

Contenidos:

Historia y evolución del derecho sindical.

Principios básicos del derecho sindical.

Estructura y funciones de los sindicatos.

Legislación relevante en el ámbito sindical.

Actividad práctica: Discusión en grupo sobre casos históricos importantes en el derecho sindical.

Módulo 2

Técnicas De Negociación Colectiva

Contenidos:

Introducción a la negociación colectiva.

Estrategias y tácticas de negociación.

Roles y responsabilidades en la negociación colectiva.

Resolución de conflictos en la negociación.

Actividad práctica: Role-play de una negociación colectiva simulada.

Módulo 3

Marco Legal De La Negociación Colectiva

Contenidos:

Análisis de la legislación laboral aplicable.

Derechos y obligaciones de las partes involucradas.

Impacto de la legislación en la negociación colectiva.

Estudio de casos sobre legislación laboral.

Actividad práctica: Debate sobre la legislación laboral actual y su impacto en la negociación.

Módulo 4

Habilidades Prácticas Para La Negociación

Contenidos:

Desarrollo de habilidades comunicativas efectivas.

Técnicas de persuasión y resolución de conflictos.

Gestión del tiempo y toma de decisiones en la negociación.

Evaluación de resultados de la negociación.

Actividad práctica: Ejercicio de negociación en tiempo real para aplicar las habilidades aprendidas.

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