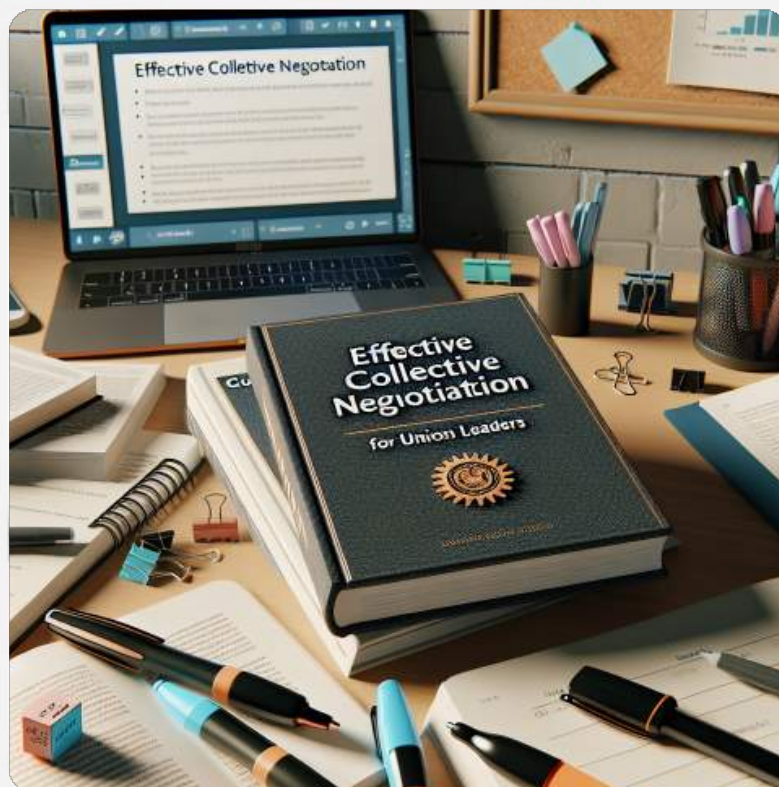




NEGOCIACIÓN COLECTIVA EFECTIVA PARA DIRIGENTES SINDICALES

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar competencias teóricas y prácticas en dirigentes sindicales para planificar, ejecutar y evaluar procesos de negociación colectiva de manera estratégica, conforme a la normativa vigente.



Objetivos específicos

- Comprender el marco legal que regula la negociación colectiva.
- Aplicar técnicas de negociación y resolución de conflictos en contextos sindicales.
- Diseñar estrategias efectivas para procesos de negociación colectiva.



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

Contenidos:

Conceptos básicos de negociación colectiva.

Actores involucrados en el proceso.

Tipos de negociación colectiva.

Importancia del rol sindical en la negociación.

Actividad Práctica: Análisis de casos reales de negociación colectiva.

Módulo 2

Marco Legal de la Negociación Colectiva

Contenidos:

Normativa laboral vigente aplicable.

Derechos y deberes de empleadores y trabajadores.

Procedimientos legales de negociación colectiva.

Instrumentos colectivos.

Actividad Práctica: Revisión y análisis de contratos colectivos.

Módulo 3

Estrategias y Preparación de la Negociación

Contenidos:

Etapas del proceso de negociación.

Definición de objetivos y prioridades.

Análisis del entorno y contraparte.

Preparación del equipo negociador.

Actividad Práctica: Diseño de una estrategia de negociación.

Módulo 4

Técnicas de Negociación y Comunicación

Contenidos:

Estilos y tácticas de negociación.

Habilidades comunicacionales efectivas.

Manejo de objeciones y conflictos.

Negociación colaborativa vs competitiva.

Actividad Práctica: Role playing de negociación colectiva.

Módulo 5

Gestión del Conflicto y Cierre de Acuerdos

Contenidos:

Identificación y manejo de conflictos.

Técnicas de mediación y resolución.

Construcción de acuerdos sostenibles.

Cierre y formalización de la negociación.

Actividad Práctica: Simulación de cierre de negociación.

y mucho más...

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