

SEMINARIO ONLINE



Dimensiones Críticas para el Óptimo Desarrollo de los Procesos de Negociación Colectiva Reglada

INICIO: Jueves 18 de agosto
9:00 a 11:30 hrs.



**Dimensiones
Críticas para el
Óptimo Desarrollo
de los Procesos
de Negociación
Colectiva Reglada**

Objetivos del programa

Los nuevos escenarios laborales requieren que Sindicatos y Empleadores adapten sus conocimientos, capacidades y habilidades con el objeto de desarrollar en forma exitosa procesos de negociación colectiva que no solo promuevan la existencia de acuerdos colectivos de valor compartido sino además generen una instancia de crecimiento y bienestar para el personal sin afectar las relaciones interpersonales al interior de la empresa.

Al finalizar el entrenamiento, los participantes estarán en condiciones de conducir un exitoso proceso de negociación colectiva al interior de su Organización, identificando los ejes y acciones claves a desarrollar en forma proactiva.

Dado los contextos sanitarios ocurridos en los últimos dos años, el presente taller considera un módulo específico con la metodología y principios negociadores a utilizar frente a la implementación de “Negociación Colectiva en formato Digital Reglada”

Específicamente los participantes podrán:

- Identificar las dimensiones a analizar en forma previa ante un proceso de Negociación Colectiva Reglada
- Aplicar herramientas prácticas que permitan a los negociadores sentarse en la mesa de negociación en forma preparada y efectiva
- Reconocer las fuentes de información legal y financiera para el desarrollo de un nuevo instrumento colectivo
- Reflexionar acerca de las habilidades sociales requeridas para alcanzar el éxito en el rol de negociador con el objeto de alcanzar un fluido proceso

METODOLOGÍA: Este taller se desarrollará en formato digital sincrónico y bajo una metodología práctica, potenciando la activa interacción de parte de los asistentes. La actividad tendrá una duración de 15 horas divididas en cinco jornadas de tres horas cada una.

Contenido

Ley 20.940 y el Escenario Sindical Actual

Contexto local y la reforma laboral 2018

- Tendencias en negociación colectiva
- Etapas legales y su efecto sobre la estrategia negociadora global

Eje Financiero y su Incidencia en los Resultados del Negocio

- Información contable regular v/s específica (2018)
- Antecedentes salariales, industria y sector económico
- Contrato meta y la incidencia en los escenarios financieros
- Dirección del Trabajo, estudio ENCLA 2021

Estrategia Organizacional

- Planes de incentivos basados en la competitividad y cumplimiento de objetivos
- Contingencia laboral, impacto en ambiente y reputación
- Gestión de clima: incidencia en el compromiso y motivación de los empleados
- Plan de comunicaciones: interno y externo

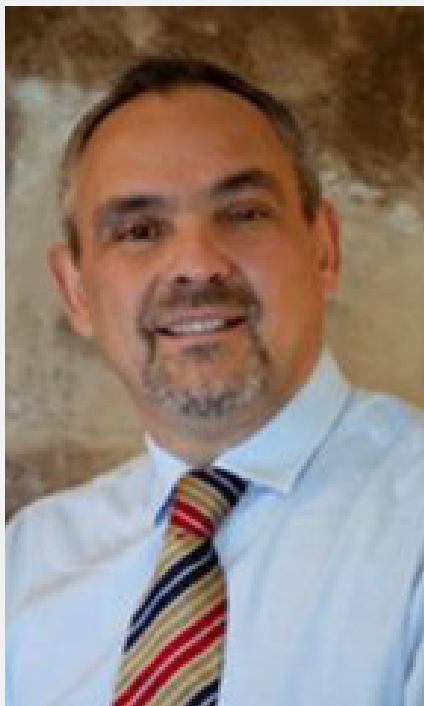
Habilidades Socio Afectivas de los Negociadores

- Modelo de negociación y las habilidades del negociador
- ¿Qué es MAAN?, Mejor Alternativa al Acuerdo Negociado
- Regateo v/s el arte de negociar. ¿Qué opción utilizar?
- Intereses v/s posiciones... ¿En qué nos debemos apoyar?
- Ejercicio práctico grupal

Negociación Colectiva en Formato Digital

- La “conectividad digital y emocional” del equipo negociador
- Factores que facilitan el éxito en el formato digital
- Presentación efectiva y basada en evidencias
- La relevancia de la inteligencia emocional, factores claves para alcanzar el acuerdo esperado y un ganar -ganar.
- Ejercicio de juegos de roles

Relator



Carlos Pérez

Psicólogo Laboral, especialista en Administración Estratégica de Recursos Humanos de la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez. Ha sido docente en el área de Gestión Estratégica de RR. HH. Posee una vasta experiencia en la Dirección de áreas de Desarrollo Organizacional, Capital Humano, Relaciones Laborales y Administración de Personal. Ha ocupado diversas posiciones ejecutivas en empresas de servicios y productivas. Se ha desempeñado como Jefe de Relaciones Laborales en el Sector Financiero, Subgerente de RR. HH. en Maxhuber y BO Packaging, Subgerente Corporativo de RR. HH. del Grupo Marinetti y ex Gerente de Personas en EDELPA. Ex Gerente de Recursos Humanos de Chile y Ecuador en General Cable Chile

Información e inscripciones

Fecha de inicio	Jueves 18 de agosto de 2022
Fecha de término	Martes 6 de septiembre de 2022
Días	Martes y jueves
Horario	9:00 a 11:30 hrs.
Duración	15 horas (6 sesiones de 2,5 horas cada una)
Modalidad	Online
Valor general	\$269.000
Valor Socios de ICARE	\$196.000
Descuentos	15% de descuento por 5 o más inscripciones

INSCRÍBASE AQUÍ

INSCRIPCIONES:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 – 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl