

# FORMACIÓN “HABILIDADES PARA LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA”

## Información del curso:

MODALIDAD: Presencial

N.º HORAS: 60 horas totales, Impartidas en 12 sesiones de 5 horas

Horario: Tarde

Lugar: Sede de FEMCA, Avda. Marconi, n.º 37- Edificio Ma'arifa- 11011 Cádiz

## Dirigido a:

Representantes empresariales que ejercen o están llamados a ejercer las funciones inherentes al desempeño de las tareas del diálogo social, en su faceta de negociación de Acuerdos de Diálogo Social en materia de relaciones laborales y negociación colectiva.

## Objetivos

- 1.-Aumentar las capacidades de los representantes empresariales que ejercen funciones en el ámbito del diálogo social y la negociación colectiva.
- 2.- Adquirir nuevos conocimientos y competencias transversales para la mejora de las funciones de la negociación colectiva.
- 3.- Dotar de herramientas y técnicas efectivas a las personas que asumen las funciones de la negociación colectiva en FEMCA.
- 4.- Conocer las fases de un proceso negociador y las técnicas más adecuadas para su realización.
- 5.- Adquirir competencias en comunicación como elemento clave para el éxito en la negociación, así como las técnicas para su entrenamiento.
- 6.- Proporcionar los conceptos básicos para la mejora de la argumentación en el proceso de negociación colectiva.
- 7.- Mejorar el control y la gestión de las emociones y su impacto en la negociaciones colectivas.
- 8.- Contribuir a mejorar el clima laboral en las empresas asociadas de FEMCA a través del conocimiento de los factores que influyen en la negociación colectiva.

**inscripciones a [ptoledo@empresariosdecadiz.es](mailto:ptoledo@empresariosdecadiz.es)**

Organiza:

**femca**

Financian:



# FORMACIÓN “HABILIDADES PARA LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA”

## PROGRAMA

NEGOCIACIÓN COLECTIVA: COMPETENCIAS Y HABILIDADES	
<b>1. La Comunicación como base de la Negociación.</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• La comunicación y sus efectos</li><li>• Formas y maneras de comunicar. Todo comunica</li><li>• Argumentación: técnicas y contextos</li><li>• Oratoria</li><li>• La voz, las manos, la mirada...llaves para la comunicación</li><li>• Dinámica de trabajo</li><li>• Innovación y creatividad: El modelo del lienzo para mejorar la comunicación en PRL.</li><li>• Otras técnicas para la mejora de la creatividad y la innovación.</li></ul>	
<b>TOTAL HORAS</b>	<b>15</b>
<b>2. Comunicación externa: Relación con los medios</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Impacto de la negociación en la comunicación corporativa.</li><li>• Medios de comunicación: Información a la prensa.</li><li>• Ruedas de prensa.</li><li>• Comparecencia con los medios.</li></ul>	
<b>TOTAL HORAS</b>	<b>10</b>
<b>3. Gestión del conflicto</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Concepto del conflicto.</li><li>• Proceso de conflicto: Análisis y evaluación</li><li>• Mecanismos y herramientas de gestión y resolución del conflicto.</li></ul>	
<b>TOTAL HORAS</b>	<b>10</b>

Organiza:

**femca**

Financian:



# FORMACIÓN “HABILIDADES PARA LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA”

## PROGRAMA

### NEGOCIACIÓN COLECTIVA: COMPETENCIAS Y HABILIDADES

#### 4. Gestión emocional

- Sentimientos, emociones y autoconocimiento.
- El estrés y su gestión.
- Técnicas de control emocional y control mental.
- Técnicas de relajación emocional.
- Realización de prácticas

TOTAL HORAS

10

### NEGOCIACIÓN COLECTIVA: COMPETENCIAS Y HABILIDADES

#### 5. El proceso de negociación.

- El entorno de la negociación.
- Características y estilos de la negociación.
- Los estilos de negociación.
- Búsqueda de información.
- Los objetivos de la negociación.
- Conociendo a la otra parte.
- El análisis transaccional.
- Preparando los argumentos.
- Estrategias y tácticas de negociación.
- Las objeciones.
- El acuerdo.

TOTAL HORAS

15

Organiza:

**femca**

Financian:

