



NEGOCIACIÓN COLECTIVA Y GESTIÓN DE RELACIONES LABORALES

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar competencias para planificar, participar y gestionar procesos de negociación colectiva, considerando el marco legal, las estrategias de negociación y la relación entre las partes involucradas.



Objetivos específicos

- Comprender los conceptos, principios y etapas fundamentales de la negociación colectiva.
- Aplicar técnicas y estrategias de comunicación, argumentación y negociación orientadas a la búsqueda de acuerdos.
- Gestionar adecuadamente las distintas etapas del proceso de negociación colectiva, considerando aspectos legales, laborales y organizacionales.



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 de la Negociación Colectiva

Contenidos:

Conceptos y principios de la negociación colectiva.

Actores y partes involucradas en el proceso.

Objetivos y características de la negociación colectiva.

Etapas generales del proceso de negociación.

Actividad Práctica: Identificación de actores, intereses y objetivos en un proceso de negociación colectiva.

Módulo 2

Marco Legal de la Negociación Colectiva

Contenidos:

Normativa aplicable a la negociación colectiva en Chile.

Derechos y obligaciones de las partes.

Instrumentos colectivos y materias susceptibles de negociación.

Procedimientos y requisitos del proceso.

Actividad Práctica: Análisis de un caso de negociación colectiva considerando sus principales aspectos legales.

Módulo 3

Planificación y Preparación de la Negociación

Contenidos:

Definición de objetivos y prioridades.

Identificación de intereses y necesidades de las partes.

Preparación de propuestas y argumentos.

Análisis de escenarios y alternativas de negociación.

Actividad Práctica: Elaboración de una estrategia de preparación para una negociación colectiva.

Módulo 4

Técnicas y Estrategias de Negociación

Contenidos:

Técnicas de comunicación efectiva y escucha activa.

Argumentación, persuasión y manejo de objeciones.

Estrategias de negociación colaborativa y competitiva.

Manejo de conflictos y situaciones de tensión.

Actividad Práctica: Simulación de una instancia de negociación entre representantes de trabajadores y empleador.

Módulo 5

Desarrollo y Gestión del Proceso de Negociación

Contenidos:

Presentación y análisis de propuestas.

Manejo de concesiones y contrapropuestas.

Técnicas para facilitar el diálogo y alcanzar acuerdos.

Registro y seguimiento de compromisos.

Actividad Práctica: Desarrollo de una negociación simulada y elaboración de una propuesta de acuerdo.

Módulo 6

Acuerdos, Cierre y Seguimiento

Contenidos:

Proceso de cierre de la negociación.

Formalización y comunicación de los acuerdos.

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