

CURSOS INTENSIVOS

ELIGE ÉXITO

FE

+50 años formando
profesionales globales
para **la empresa** y **el marketing**
Fomentando el **emprendimiento**
y **la economía digital**

Negociación Laboral y Gestión de Conflictos en la Empresa

 **ESIC**
BUSINESS&MARKETINGSCHOOL
Impulsamos tus desafíos

INTRODUCCIÓN

Estudios realizados por la Universidad de Michigan sobre la importancia de mantener unas excelentes relaciones con los Representantes Sindicales, arrojaron como conclusión que unas excelentes relaciones laborales, producen tres veces más productividad que la mejor tecnología.

Otros estudios de relevancia coinciden con las investigaciones realizadas por la Universidad de Michigan.

La realidad en nuestro país en el entorno automovilístico, nos ha demostrado cómo unas excelentes relaciones laborales nos han permitido competir con éxito con otros países con unos costes laborales significativamente menores, con una ausencia de conflictividad y mantenimientos de empleos, aumentando las inversiones.

Esto que podría ser visto como una “gestión de empresas de gran tamaño”, se ha traducido en la realidad, en una experiencia práctica que han adoptado empresas de todos los tamaños, en todos los sectores, alcanzando en la mayoría de los casos unos resultados mejores de los esperados.

Aunque la negociación juega un papel primordial y crítico en las relaciones laborales, que no podemos en absoluto obviar, y es más hay que potenciar, hay otros temas que no se suelen abordar con la misma intensidad y que son necesarios emprender en entornos laborales, que cada día son más volátiles, inciertos, cambiantes y ambiguos debido a la fuerte competencia, globalización y necesidades de los clientes.

Entre otros aspectos, destacamos el papel fundamental que juega en las relaciones laborales, el “generar un entorno de credibilidad y confianza”, “comunicación positiva”, “relaciones positivas”, “significado” y “gestión de conflictos a todos los niveles de la organización”.

La palabra participación, tiene cada vez más relevancia en nuestra sociedad y por tanto en nuestras empresas, y tenemos que reflexionar a nivel individual y conjuntamente como podemos traducir esa participación de nuestros agentes sociales en proyectos claves para el funcionamiento de nuestras empresas, como “seguridad, salud y ergonomía”, “formación”, “polivalencia”, “flexibilidad”, “mejora de la calidad y de la productividad”, y “programa de sugerencias” entre otros.

Un aspecto clave para el éxito en las negociaciones que podemos emprender con nuestros representantes sociales es seguir el “Método Harvard de Negociación”, analizaremos con detenimiento los siete aspectos básicos que tenemos que tener en cuenta para alcanzar situaciones en las que necesitamos un acuerdo de “ganar – ganar”.

Las competencias “soft” en la Dirección de la empresa y especialmente en RH y en nuestra línea de mando, son cada vez más las competencias “hard”.

Peter Drucker decía que “debemos escuchar lo que se dice, pero aún más importante en una negociación, es escuchar todo aquello que no se dice”.

Este programa, pretende dar respuestas a tus dudas y preocupaciones en relaciones laborales.

FACTORES CLAVE

- 1.- Potenciar la competitividad de la empresa gracias a la negociación laboral.
- 2.- Mejorar el clima laboral.
- 3.- Fomentar la participación de los empleados.
- 4.- Desarrollar programas claves entre la Dirección de la Empresa y los Representantes de los Trabajadores que nos lleven a conseguir resultados extraordinarios.
- 5.- Saber gestionar el conflicto técnica y emocionalmente.
- 6.- Diseñar un programa de negociación laboral para alcanzar el éxito tanto para la dirección de la empresa como para los representantes de los empleados.

OBJETIVOS

- Mejorar los resultados claves de la empresa a través de la generación del sentimiento de confianza y credibilidad con los Representantes Sindicales.
- Involucrar al Comité de Empresa en los proyectos claves de empresa.
- Conseguir negociaciones “ganar –ganar” con el Comité de Empresa.
- Analizar procesos para conseguir la participación de todos los trabajadores.
- Tratar el conflicto de forma efectiva.
- Gestionar el conflicto de forma productiva a todos los niveles de la O2.- Análisis de las distintas fases de la negociación: Planificación, Desarrollo y Cierre. ¿Qué elementos son claves para influir constructivamente en el proceso negociador?
- Cómo no dejar heridas en el proceso de negociación y cómo llegar a acuerdos que después se cumplan.
- Como alcanzar acuerdos a través de negociaciones centradas en ganar – ganar y como adoptar una actitud socio - colaborador.
- Cómo gestionar problemas, bloqueos y tácticas de nuestro interlocutor y como contrarrestarlas.
- Cómo hacer “concesiones” y como salir de los “impasses”
- Cómo gestionar y controlar nuestras emociones en todas las etapas de negociación y resolver conflictos de manera constructiva.
- Cómo mantener la negociación en movimiento hacia la consecución de un acuerdo favorable.

PÚBLICO OBJETIVO

Este curso intensivo va dirigido a Empresarios, Directivos de empresas, Responsables de Departamentos, Consultores, Emprendedores y en general a todos los profesionales interesados en optimizar las habilidades de negociación en entornos empresariales y aquellas personas que en sus organizaciones son responsables de negociación con clientes internos y externos.

METODOLOGÍA

El programa es eminentemente práctico, dónde se combinan diferentes métodos didácticos activos para fomentar la participación y el intercambio de experiencias, la resolución de dudas y el aprendizaje.

Se utilizarán casos de negocios, ejercicios de negociación, role – playing, trabajos de reflexión a nivel individual, grupal y debates entre todos los asistentes y simulaciones reales.

PROGRAMA

- Cómo conseguir potenciar las relaciones laborales con los empleados y los representantes sindicales.
- Analizar en profundidad procesos prácticos de relaciones laborales gestionados con éxito llevados a cabo en tres empresas.
- Determinar que funcionó muy bien en cada una de estas empresas y se mantuvo en el tiempo.
- Analizar que no funcionó bien y verificar las acciones tomadas en cuenta para revertir la situación.
- Cómo construir un clima de colaboración en la negociación colectiva.
- Conocer las técnicas y estrategias de negociación y de influencia más significativas en función de la situación a la que nos enfrentemos.
- Gestionar positivamente las emociones en las relaciones laborales.
- Analizar cómo gestionar de manera eficaz los conflictos internos en la empresa.
- Cada participante desarrollará un plan de desarrollo personal.

PONENTES

D. Pedro Calvo

Ingeniero Industrial Universidad de Sevilla, Master en RH por ESIC, PDG en IESE/SAN TELMO, Master en Coaching Ejecutivo, Programa de Alta Dirección de IESE para Directivos de Ford Motor Company.

Consejero en la empresa farmacéutica Ipsen; Director de RH, Sony España; Director de RH en Visteon España; Director de RH en Ford Electrónica Portuguesa; diversas posiciones directivas en Ford Motor Company en Dearborn – USA- . Amplia experiencia en consultoría en temas de Negociación, interviniendo en procesos de adquisición de grandes empresas, profesor en esta temática en varias Universidades, Escuelas de Negocios y Programas In-Company.

INFORMACIÓN

FECHAS:

Del 2 al 3 de julio de 2019

HORARIO:

Martes de 9.30 a 14:00 h. y de 15:00 a 18:30 h. y miércoles de 9.30 a 13.30 h.

DURACIÓN:

12 horas

LUGAR DE IMPARTICIÓN:

ESIC Valencia.
Avda. Blasco Ibáñez, 55 · Valencia.

IMPORTE*:

420,00€

Alumni: 357,00

Alumni asociado: 273,00

Incluye coffee y catering el primer día

Gestión gratuita de la bonificación de **Fundae**, solicite más información.

Condiciones especiales para profesionales en situación de desempleo.

Varias personas de una misma empresa, consultar **condiciones especiales**.

* Descuentos no acumulables, teniendo valor el de mayor cuantía.

OBSERVACIONES:

La realización definitiva del curso en las fechas previstas, está siempre supeditada a la configuración de un grupo mínimo de asistentes para poder desarrollarlo.

ESIC ofrece la posibilidad de diseñar todos sus programas formativos a medida para empresas e instituciones.

MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

96 339 02 33

executive.valencia@esic.edu

www.esic.edu/valencia

Cancelación: Si la persona no pudiera asistir, deberá comunicarlo a ESIC. Si dicha cancelación se notifica siete días hábiles antes del inicio del programa, se devolverá el importe abonado menos un 15% en concepto de gastos.

Alojamiento: ESIC mantiene acuerdos con distintos hoteles para facilitar el alojamiento de los asistentes.