CURSO INTENSIVO

2018

NEGOCIACIÓN COLECTIVA

TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS EFECTIVAS

+ ANÁLISIS DE CASOS REALES Y EJEMPLOS PRÁCTICOS

MADRID
28 JUNIO

FORMADOR
Ricardo Sampablo Buezas
Consultor de Recursos Humanos y Abogado
Laboralista
Director Gerente
SBA

7 HORAS de FORMACIÓN

- Aspectos legales, formales y estratégicos en la Negociación Colectiva
- Escenarios de conflicto y cómo afrontarlos por áreas:
  - Laboral
  - Convenios
  - Formación y capacitación
  - Igualdad

902 902 282 | www.ifaes.com

IFAES
INTERNATIONAL FACULTY FOR EXECUTIVES

CURSO INTENSIVO

NEGOCIACIÓN COLECTIVA

TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS EFECTIVAS

MADRID

28 JUNIO // 2018

ANÁLISIS Y RESOLUCIÓN DE CASOS REALES

7 HORAS de FORMACIÓN

CURRICULUM VITAE

RICARDO SAMPABLO BUEZAS.
Consultor de Recursos Humanos y Abogado Laboralista. Director Gerente SBA.

Desde hace 25 años ejerce su actividad profesional como Abogado Laboralista, especialista en negociación colectiva.

Comenzó su carrera profesional en Iberia Líneas Aéreas de España. Primero como Jefe de División de Empleo (1986-1988) y posteriormente como Jefe de División de Relaciones Laborales Tierra (1988-1990), gestionó las relaciones laborales del convenio de personal de más de 20.000 empleados. En 1990 se incorpora a Recoletos Grupo Comunicación como Director de RR.HH. asumiendo la creación de dicho departamento. En 2002 es nombrado Director de Recoletos Formación, puesto que ocupa hasta 2005. Desde ese año es Director Asociado de SBA -Sampablo Buezas Asociados-

HORARIO:

08:45 Recepción de los asistentes
09:00 Inicio del curso
11:30-12:00 Pausa café
14:00-15:30 Almuerzo
18:00 Fin del curso

EL CURSO VA DIRIGIDO A:

- Directores de Recursos Humanos
- Responsables de Relaciones Laborales
- Responsables de Administración de Personal
- Asesores, consultores, abogados laboralistas y gestores de empresa
- Asesores Jurídico-Laborales
- Responsables de Comunicación Interna

// PROGRAMA

JUEVES 28 DE JUNIO DE 2018

1. ASPECTOS LEGALES Y COMPONENTES POLÍTICO-SINDICALES DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

- El sistema español de negociación colectiva
- Disfunciones significativas del modelo actual de negociación colectiva
- Convenio colectivo: tipología, ámbitos de aplicación, problemática y límites
- Concurrencia de convenios y estructura de la negociación colectiva

2. LA ESTRUCTURA DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

- Determinación de la estructura de negociación e instrumentos
- Sujetos negociadores, ámbitos posibles de aplicación y contenido
- Ámbitos de los convenios colectivos: personal, geográfico, funcional, y temporal
- Régimen jurídico y eficacia jurídica
- Unidades de negociación
- La concurrencia de convenios
- Riesgos que asume la empresa por aplicar un convenio distinto al que debería
- La condición más beneficiosa y posibles sanciones
- Estructura de la negociación en España y tendencias de negociación actuales
- Los Acuerdos Interconfederales y Acuerdos Marco

3. ASPECTOS ESTRATÉGICOS Y TÉCNICAS EFECTIVAS DE NEGOCIACIÓN

- Negociación Colectiva: conflicto, poder, partes y acuerdo
- Puntos críticos de la actividad negociadora
- Consejos prácticos para afrontar con éxito la negociación de un convenio de empresa
- Elección del marco de referencia en las relaciones laborales
- Puntos críticos de la mesa negociadora y la plataforma de negociación
- El proceso negociador: preparación, selección del equipo negociador, plan de acción, estilos de negociación, discusión, alternativas, negociación, acuerdo y cierre
- Variación de enfoques negociadores y toma de decisiones
- El papel del sindicato en la negociación
- El deber de negociar y la buena fe en la negociación
- Otros ámbitos de negociación y pautas de solución de conflictos: EREs, movilidad geográfica, modificación de condiciones de trabajo, huelga y el cierre patronal
- Cierre del acuerdo: formas, tiempos y características de aplicación del acuerdo

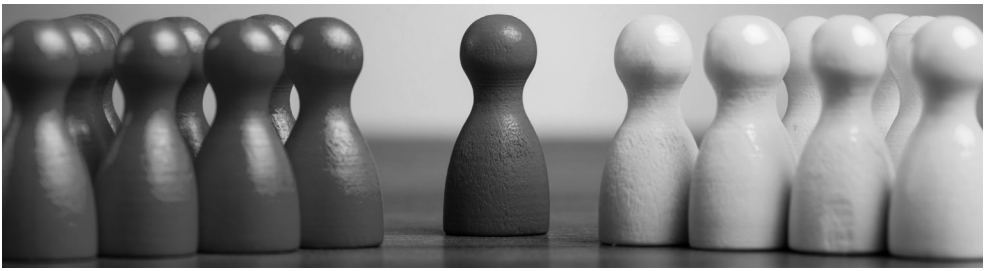
4. GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL PLAN DE COMUNICACIÓN

- Cómo controlar la conflictividad laboral y la comunicación interna en la empresa
- Gestión táctica: de la comunicación a los trabajadores a la comunicación a los medios
- Qué mensajes deben comunicarse y cómo hacerlo para garantizar la buena marcha del proceso negociador

+ ANÁLISIS DE CASOS REALES Y RESOLUCIÓN DE CASOS PRÁCTICOS

✔ Escenarios de conflicto y cómo afrontarlos por áreas:

- Laboral
- Convenios
- Formación y capacitación
- Igualdad



// INFORMACIÓN

MADRID **28 JUNIO //2018**

CÓDIGO 52420

// INSCRIPCIONES

IFAES - www.ifaes.com
Tel.: 902 902 282 - 00 34 91 761 34 80
C/ Orense, 70 - 11º 28020 Madrid
ifaes@ifaes.com

// CONTACTOS

Ana María García. Directora del programa
Tel.: 91 185 95 48 / agarcia@ifaes.com

Reyes Martínez. Dpto. de Administración
Tel.: 91 761 34 93 / rmartinez@ifaes.com

// LUGAR DE CELEBRACIÓN

Madrid. Sala de formación pendiente de confirmar

// CONDICIONES

- Las cancelaciones recibidas por escrito 15 días antes del inicio del curso dan derecho a la devolución íntegra del importe o la emisión de un saldo a favor de la empresa para otros cursos.
- En caso de cancelación con entre 15 y 7 días de antelación a la fecha de inicio del curso se retendrá un 20% del importe.
- En caso de cancelación con menos de 7 días de antelación a la fecha de inicio del curso se retendrá un 100% del importe.
- El cambio de alumno por parte de una misma empresa no se entenderá como una cancelación si se comunica antes del inicio del curso.

De conformidad con lo previsto en la LOPD 15/1999, le informamos de que sus datos serán incluidos en un fichero de **I.F. EXECUTIVES, S.L.U.** para gestionar su participación y/o suscripción, así como para ofrecerle información comercial de los productos y servicios de IFAES o de sus patrocinadores/colaboradores. Igualmente le informamos que sus datos podrán ser cedidos con la misma finalidad a empresas que colaboran con IFAES como patrocinadoras del evento, formación o jornadas en los que Usted participa. Le agradeceremos que si Usted no está de acuerdo con el uso y la cesión que se va a realizar de los datos, nos indique, mediante comunicación a IFAES a la dirección indicada a continuación, en un plazo de treinta días, su deseo de no continuar utilizando los mismos para los fines antes descritos. En caso contrario, entenderemos que presta su consentimiento en las condiciones señaladas en el Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre, que aprueba el Reglamento de desarrollo de la LOPD 15/1999. Usted podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición mediante comunicación a **IFAES, C/ Orense, 70, Planta 11, 28020 Madrid.**

// INSCRIPCIÓN

CURSO INTENSIVO

NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Cuota de asistencia (incluye almuerzo y café) ..... **1.190€** +IVA ☐

Consultar descuentos de grupo.

Por favor, escriba en mayúsculas

ASISTENTE 01

Nombre .....
Apellidos .....
Cargo .....
E-mail .....

ASISTENTE 02

Nombre .....
Apellidos .....
Cargo .....
E-mail .....

ASISTENTE 03

Nombre .....
Apellidos .....
Cargo .....
E-mail .....

- Empresa .....
- Dirección .....
- Población ..... C.P. .....
- Teléfono ..... Fax .....
- C.I.F. ..... Nº Empleados .....
- Responsable de formación .....
- Datos de facturación (si diferente) .....

.....

MODALIDADES DE PAGO

☐ Transferencia bancaria indicando el número de factura a nuestra cuenta de:
La Caixa: IBAN: ES4121000079880201457473 – BIC: CAIXESBBXXX

☐ Por cheque nominativo a nombre de **I.F. EXECUTIVES, S.L.U.**
C/ Orense, 70 - 11º 28020 Madrid C.I.F.: B81542516

☐ Con cargo a la tarjeta de crédito ☐ Visa ☐ Mastercard

Fecha de caducidad ___/___

Nombre del titular .....

Número de tarjeta ____ ____ ____ ____