

FORMACIÓN PARA LA CAPACITACIÓN EN NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Acción 1: COMUNICACIÓN PARA INFLUIR

Número de horas:	40
Modalidad:	Mixta (Semipresencial)
Horas Teleformación:	28 horas
Horas Presenciales	12 horas
Fecha de Inicio:	18 de Julio de 2019
Fecha de Finalización	31 de Julio de 2019 (Plataforma abierta hasta 07/08/2019)
Alumnado:	Personal técnico participante en negociaciones colectivas, asociaciones empresariales y empresas. • Economistas y graduados en Ciencias Empresariales • Responsables de Recursos Humanos y/o Relaciones Laborales • Asesores empresariales • Abogados laboralistas • Abogados de empresa • Graduados sociales

Objetivos de la Acción

- Entender y desarrollar las bases de la comunicación interpersonal.
- Facilitar herramientas de comunicación que ayuden a los participantes a mejorar su capacidad de influencia en los demás.
- Enriquecer la capacidad de escucha activa y empática.
- Analizar las bases de la negociación enfocadas en la negociación colectiva.
- Generar estrategias de negociación enfocadas en la negociación colectiva.
- Entrenar las herramientas de comunicación orientadas a la negociación enfocadas en la negociación colectiva.

Estructura del curso

MÓDULO 1: Bases de la comunicación interpersonal (10 horas: 6h teleformación y 4h presenciales)

- Características principales de la comunicación interpersonal. Barreras, leyes y axiomas de la comunicación humana. La P.N.L. (Programación Neurolingüística) aplicada a las comunicaciones interpersonales.
- La escucha activa y empática.
- Actitudes y herramientas para una comunicación asertiva.

MÓDULO 2: Bases de la negociación enfocadas en la negociación colectiva (15 horas: 11 h teleformación y 4 h presenciales)

- Estilos de negociación enfocados en la negociación colectiva.
- Distintas estrategias de negociación enfocadas en la negociación colectiva para la gestión de nuestro personal.
- Modelo de Thomas Killman: posturas ante la negociación enfocadas en la negociación colectiva.

MÓDULO 3: Comunicar para influir en la negociación enfocada en la negociación colectiva (15 horas: 11h teleformación y 4h presenciales)

- Fundamentos de la influencia.
- Escenarios de comunicación en la negociación enfocados hacia la negociación colectiva.
- Influir para mejorar nuestra estrategia negociadora enfocada hacia la negociación colectiva.

Metodología

Teleformación (28 horas)

Se utilizará material didáctico para el desarrollo y seguimiento de los contenidos teóricos, así como material de apoyo que permitirán profundizar en las necesidades individuales del alumnado.

Asimismo, mediante una continua actividad de dinamización por parte del equipo de tutorización se fomentará el debate, la comunicación, la búsqueda de recursos, el intercambio de opiniones y la construcción conjunta de conocimiento.

Clases presenciales (12 horas. 3 sesiones de 4 horas)

Las sesiones presenciales serán eminentemente prácticas, priorizando el desarrollo de herramientas directamente aplicables al trabajo diario y a la mejora continua.

El método de intervención está orientado a conseguir resultados, y que éstos sean perdurables. Por ello, consideramos la formación como un proceso que, a partir de la

reflexión y el intercambio de experiencias, apoya al participante a encontrar nuevas formas de interpretar y actuar para mejorar su efectividad.

Para ello, en las clases presenciales usaremos una combinación de herramientas formativas: análisis por equipos, estudios de casos, ejercicios y casos prácticos.

Planteamos un sistema de aprendizaje que genera las condiciones necesarias para que el alumno/a sea consciente y se comprometa con su propio proceso de mejora. Ser consciente de la actuación propia, es la base sobre la que es posible mejorar.

Programación de las sesiones presenciales:

MÓDULO 1: Bases de la comunicación interpersonal

Primera sesión. Comunicación interpersonal.

En esta sesión se analizarán los distintos estilos y herramientas de comunicación. Trabajaremos a través de estudio de casos y role playing.

MÓDULO 2: Bases de la negociación enfocadas en la negociación colectiva

Segunda sesión: Escenarios de negociación enfocados hacia la negociación colectiva.

En esta sesión se estudiarán los diferentes estilos de negociación, su viabilidad y aplicabilidad a los posibles escenarios de conflictos laborales. Trabajaremos a través de estudio de casos y role playing.

MÓDULO 3: Comunicar para influir en la negociación enfocada en la negociación colectiva

Tercera sesión: Comunicación de alto impacto para negociar enfocado en negociación colectiva.

En esta sesión se trabajará la comunicación basada en la influencia. Analizaremos que tipo de comunicación utilizar conforme a los distintos escenarios de negociación planteados en la segunda sesión. Trabajaremos a través de estudio de casos, ejercicios prácticos y role playing.

Sesiones presenciales (12 horas)

Sesión	Fecha*	Duración
Sesión 1	18/07/2019	4 horas
Sesión 2	25/07/2019	4 horas
Sesión 3	30/07/2019	4 horas

*Las fechas son susceptibles a cambios