

FORMACIÓN PARA LA CAPACITACIÓN EN NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Acción 2: EXPERTO EN NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Número de horas:	30
Modalidad:	Mixta (Semipresencial)
Horas Teleformación:	6 horas
Horas Presenciales	24 horas (6 sesiones de 4 horas)
Fecha de Inicio:	11 de septiembre de 2019
Fecha de Finalización	16 de octubre de 2019
Alumnos del Programa de Formación para la Capacitación en Negociación Colectiva.	
Personal técnico participante en negociaciones colectivas, asociaciones empresariales y empresas.	
Alumnado:	• Economistas y graduados en Ciencias Empresariales • Responsables de Recursos Humanos y/o Relaciones Laborales • Asesores empresariales • Abogados laboristas • Abogados de empresa • Graduados sociales

Objetivos de la Acción

- Conocer el entorno normativo en que se desarrolla la negociación colectiva y las condiciones para abordar las posibles reformas y modificaciones en las condiciones laborales.
- Crear ejemplos prácticos, trabajando sobre “roles” mediante la creación y desarrollo de convenios colectivos, desde su origen hasta al final, con distintos grupos de trabajos, con ejemplos, de tal forma que establezcamos los problemas con los que nos podemos encontrar, así como la fórmula de afrontar los distintos escenarios que se puedan dar en la vida real.
- Profundizar en los aspectos del ámbito laboral que pueden entrar en juego en una negociación colectiva para que los participantes sean capaces de analizar en profundidad las condiciones incluidas en los convenios colectivos y a intervenir eficazmente en los acuerdos.
- Propiciar la reflexión y el análisis sobre los criterios que se tienen en cuenta a nivel individual dentro de su proceso de negociación y valorar la efectividad de estos.
- Crear condiciones que permitan a los participantes identificar los puntos de bloqueo que impiden u obstaculizan el proceso en sí mismo.
- Proporcionar recursos metodológicos y prácticos que pueden aplicarse en las diferentes etapas del proceso de negociación colectiva.

- Identificar y generar las condiciones para sensibilizar a los participantes a fin de que repliquen el aprendizaje adquirido dentro de su contexto personal y laboral.
- Familiarizar a los participantes con la aplicación REGCON para el registro y depósito de convenios y acuerdos colectivos de trabajo.

Estructura del curso

MODULO 1: La negociación colectiva y el convenio colectivo. Marco conceptual, normativo y Estructura.

- El Convenio colectivo como base en las condiciones laborales.
- Sujetos del Convenio Colectivo.
- Estructura de la Negociación Colectiva. Concurrencia de Convenios Colectivos.
- Convenio Colectivo Estatutario y Extraestatutario. Diferencias.
- La Eficacia del Convenio.
- Problemas en los acuerdos de empresa (Jurisprudencia reciente).
- Flexibilidad. Análisis de medidas aplicadas en distintos Convenios Colectivos. Clasificación de los Convenios Colectivos.
- Otros aspectos en el Convenio Colectivo: contenido, elaboración y obligatoriedad.
- Inaplicación en la empresa de las condiciones de trabajo pactadas en convenios colectivos (DESCUELQUE).

MODULO 2. La Vigencia del Convenio Colectivo

- Entrada en vigor del convenio colectivo.
- Duración del convenio colectivo.
- Denuncia y prórroga del convenio colectivo:
 - Prórroga automática del convenio colectivo.
 - Prórroga provisional del convenio colectivo: la ultraactividad del convenio.
- Revisión parcial del convenio colectivo.
- Sucesión de convenios colectivos.

MODULO 3: Negociación colectiva estatutaria

- Partes legitimadas para la Negociación.
- Marco y elementos de Negociación.
- Negociación Colectiva en la empresa.

MODULO 4: Otras manifestaciones de negociación colectiva

- La negociación colectiva extraestatutaria.
- La negociación colectiva en procesos de reestructuración.

MODULO 5: Elaboración del convenio colectivo

- Iniciativa en la apertura de la negociación.
- Obligación legal de negociar. Medidas de promoción de la igualdad.
- Comisión negociadora. Constitución y Composición.
- Obligación legal de negociar de buena fe y adopción de acuerdos.
- Publicación del Convenio Colectivo: Forma escrita, registro y depósito.

MODULO 6: Aplicación práctica de la estructura de la negociación

- Ubicación y espacio: Las partes.
- Tiempos.
- Negociadores y posicionamientos en la mesa, acuerdos previos.
- Análisis previo de debilidades y fortalezas.
- Estudio de los negociadores.
- Priorizar objetivos “, lo difícil o lo fácil”.
- Romper posibles estancamientos.
- Preparación y complicidad del equipo.
- Estrategia grupal.

MODULO 7: Contenido de los convenios colectivos e inaplicación

- Contenido mínimo o necesario de los Convenios Colectivos. Consecuencias de no implementar contenido.
- Cláusulas normativas y obligacionales
- Materias propias del convenio:
 - Materias económicas y laborales.
 - Materias sindicales.
 - Materias asistenciales.
- Límites al contenido de los convenios y la legislación de defensa de la competencia.
- Los límites a la libertad de determinación del ámbito de aplicación.
- Las relaciones entre la ley y el convenio colectivo.

MODULO 8: REGCON: Registro y depósito de convenios colectivos

- Aproximación a REGCON: registro de convenios y acuerdos colectivos de trabajo.

*Los contenidos se actualizarán conforme a posibles cambios en el marco normativo y jurisprudencia de la Negociación Colectiva.

Metodología

Teleformación (6 horas)

Se utilizará material didáctico para el desarrollo y seguimiento de los contenidos teóricos. Asimismo, se utilizará material didáctico y de apoyo que permitirá profundizar en las necesidades individuales del alumnado. En esta fase, lo que se pretende es que los distintos equipos creados para la elaboración de la negociación de los distintos convenios que abordaremos a partir de tercera sesión puedan traer una propuesta, para ello, contarán con la asistencia del profesor.

Se realizará una continua actividad de dinamización por parte del equipo de tutorización fomentando el debate, la comunicación, la búsqueda de recursos, el intercambio de opiniones y la construcción conjunta de conocimiento.

Clases presenciales (24 horas. 6 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 en 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 caso y ejercicios y casos prácticos.

Planteamos un sistema de aprendizaje que genera las condiciones 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.

Sesiones presenciales (24 horas)

Sesión	Fecha*	Duración
Sesión 1	11/09/2019	4 horas
Sesión 2	18/09/2019	4 horas
Sesión 3	25/09/2019	4 horas
Sesión 4	02/10/2019	4 horas
Sesión 5	09/10/2019	4 horas
Sesión 6	16/10/2019	4 horas

*Las fechas son susceptibles a cambios