

CLAVES DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Elena Piqueras López
Departamento Laboral

MONTERO | ARAMBURU
ABOGADOS 

CICLO DE CONFERENCIAS PARA PERFECCIONAMIENTO
EN **NEGOCIACIÓN COLECTIVA**



FINANCIADO POR:



Consejería de Economía,
Conocimiento y Empleo

PREPARACIÓN (1)

- ❑ **Recopilación y análisis de la información.** Trabajo técnico jurídico, de investigación y de análisis. Identificar diferencias supuestos anteriormente negociados.
- ❑ **Análisis DAFO:** Debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de una organización o sector, se facilita el análisis y se pueden orientar las decisiones, aportando confianza al negociador. Al sentarnos en la mesa de negociación todo debe estar perfectamente estudiado.
- ❑ Debemos conocer nuestros **objetivos**, nuestros márgenes, a nuestro interlocutor y a cualquier tercero con capacidad de intervenir en el proceso.

PREPARACIÓN (2)

❑ **Objetivos**

- ❑ **Varían según el tipo de negociación** (Convenios colectivos y /o acuerdos de empresa, descuelgues, modificaciones condiciones, etc.).
- ❑ **Redacción de un proyecto o recopilatorio de peticiones:** tener claro nuestros objetivos principales, secundarios y los prescindibles.
 - ✓ No se debe sobrecargar de objetivos prescindibles,
 - ✓ Ni incluir reivindicaciones imposibles de conseguir, ya que esto puede dificultar innecesariamente la negociación.

PREPARACIÓN (3)

- ❑ Controlar los **plazos y tiempos** para la negociación.
- ❑ Elección de los **negociadores**.
- ❑ Conocer a los negociadores de la otra parte.
- ❑ Determinar el **lugar** de la negociación.

NEGOCIACIÓN

- ☐ Fijar de común acuerdo las **reglas del juego**.
- ☐ **Inicio** de la negociación:
 - Convocatoria y calendario de reuniones. La importancia de elegir las fechas.
 - Agenda de las reuniones (calendario o fijar reunión después de cada sesión).
 - Las actas. Control y redacción. Grabación.
- ☐ **Escucha** activa.
- ☐ **Respeto** entre los negociadores.
- ☐ **Empatizar**.
- ☐ Mantener siempre la **calma**.

FINALIZACIÓN NEGOCIACIÓN

CON ACUERDO

- Términos
- Consultas y asambleas: ratificación
- Comunicación: tramitación y control de legalidad

SIN ACUERDO

- Análisis causas desacuerdo
- Valorar las consecuencias
- Otras vías de resolución:
- Comunicación

- Mediación
- Arbitraje

Muchas gracias por su atención.

MONTERO | ARAMBURU
ABOGADOS 

**CICLO DE CONFERENCIAS PARA PERFECCIONAMIENTO
EN NEGOCIACIÓN COLECTIVA**



FINANCIADO POR:



Consejería de Economía,
Conocimiento y Empleo