

FORMACIÓN E-LEARNING

Incluye las
novedades de la
Reforma Laboral

Curso Online de Negociación Colectiva en empresas

→ Para saber cómo aplicar de forma práctica las técnicas de negociación colectiva y pactos en las empresas.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA



Presentación

La negociación colectiva ha cobrado auge en los últimos años ya que cada vez son más numerosos los trabajadores que ven reguladas sus relaciones de trabajo con la empresa por el Convenio Colectivo. En este contexto, la negociación colectiva se ha demostrado como el método de trabajo más efectivo para abordar reformas, cambios y modificaciones en las empresas.

Por estas razones es de vital importancia para la empresa y sus representantes conocer y comprender el marco normativo y aplicativo que se da en la negociación colectiva en España.

Este curso persigue proporcionar a los alumnos formación teórico-práctica para:

- Disponer de agentes con capacidades operativas concretas en negociación.
- Saber utilizar eficazmente las herramientas y técnicas de negociación.
- Comprender la normativa legal de los convenios colectivos y los procedimientos formales de los mismos.

La Educación On-line

La formación continua es una necesidad para todo profesional que quiera estar al día en un entorno tan cambiante como el actual. La modalidad virtual de la educación a distancia es una oportunidad para ello.

Tras 15 años de experiencia formando a directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales presenta sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución, de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

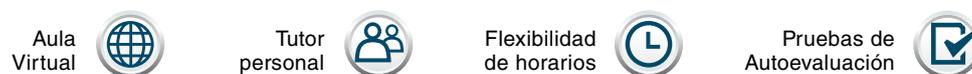
- ➔ La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.
- ➔ Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- ➔ Trabajar con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.
- ➔ Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma *e-learning* de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de 60 horas y el material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Corresponde a todas las materias que se imparten a lo largo de los 9 Módulos de formación práctica de que consta el curso de Negociación Colectiva en empresas.

Material Complementario

Incluye ejemplos, casos resueltos, tablas de soporte, etc. sobre la materia con el objetivo de ejemplificar y ofrecer recursos para la solución de las problemáticas específicas de la Negociación Colectiva en empresas.

Ejercicios de Seguimiento

Ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes al aprendizaje de las técnicas para la gestión y optimización de la Negociación Colectiva.

Pruebas de Autoevaluación

Para la comprobación práctica de los conocimientos que Ud. va adquiriendo.

Curso Bonificable



Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cuáles son las características de la negociación colectiva con sindicatos y trabajadores.
- Qué factores debe tener en cuenta la empresa al establecer los objetivos al inicio de la negociación.
- Cuál es la normativa legal en materia de negociación colectiva.
- Cómo se desarrolla un plan estratégico de negociación colectiva. Qué negociar, cómo hacerlo y qué tácticas seguir.
- Cómo abordar positiva y constructivamente las barreras de la política salarial.
- Cómo diagnosticar los posibles conflictos y necesidades que pueden aparecer antes de la negociación.
- Qué conflictos pueden obstruir la capacidad de las partes involucradas en una negociación colectiva.
- Cuáles son los márgenes de maniobra que la normativa vigente delimita para cada una de las partes negociadoras.
- Cómo deben ser los contenidos de los Acuerdos, con especial atención la materia retributiva.
- Qué herramientas para el cierre de una negociación colectiva podemos utilizar que logren un acuerdo satisfactorio para ambas partes.
- Cómo desarrollar técnicas, habilidades y actitudes que sean útiles tanto en las relaciones laborales como en la negociación.
- Cómo negociar obteniendo los máximos resultados sin dañar las relaciones.

Conozca las claves de la Negociación colectiva y optimice los procesos de negociación y sus resultados.

Dirigido a:

Responsables de departamentos de Personal, RRHH y otros cargos de la empresa implicados en la negociación colectiva e interesados en la gestión de los recursos humanos en las empresas.

Contenido del curso

→ MÓDULO 1. La negociación colectiva y el convenio colectivo

4 horas

Análisis crítico de las disfunciones más significativas del modelo actual de la negociación colectiva y aspectos que requieren de adaptación a las nuevas formas de organización del trabajo y de la producción.
Comprensión del convenio colectivo, sus características y tipología, partiendo de la distinción básica entre convenios colectivos estatutarios y convenios colectivos extraestatutarios.

- 1.1. Introducción: Razones que justifican una reforma legal de la negociación colectiva.
- 1.2. El sistema español de negociación colectiva: modelo constitucional y modelo legal.
- 1.3. Concepto de convenio colectivo:
 - 1.3.1. Notas definitorias del convenio colectivo.
- 1.4. Tipos de convenios colectivos.

→ MÓDULO 2. La estructura de la negociación colectiva

10 horas

Conocimiento de la estructura actual de la negociación colectiva a partir de la comprensión de las diferentes unidades que pueden desarrollarse en nuestro sistema negocial.

- 2.1. Ámbitos de aplicación del convenio colectivo y límites a la libre determinación del ámbito del convenio:
 - 2.1.1. Ámbitos de aplicación del convenio colectivo.
 - 2.1.2. Límites a la libre determinación del ámbito de aplicación del convenio colectivo.
- 2.2. La estructura de la negociación colectiva:
 - 2.2.1. Instrumentos para establecer la estructura de la negociación colectiva.
 - 2.2.2. Sujetos negociadores.
 - 2.2.3. Ámbitos posibles de aplicación.
 - 2.2.4. Contenido.
 - 2.2.5. Régimen jurídico.
 - 2.2.6. Eficacia jurídica.

Contenido del curso

2.3. Concurrencia de convenios y estructura de la negociación colectiva:

2.3.1. Concurrencia conflictiva. El artículo 84.1 ET: la regla general.

2.3.2. Excepciones a la regla general del artículo 84.1 ET.

2.4. La adhesión y extensión de convenios colectivos:

2.4.1. La adhesión a un convenio colectivo.

2.4.2. La extensión administrativa de los convenios colectivos.

→ MÓDULO 3. Sujetos del convenio colectivo

12 horas

En este módulo conoceremos los sujetos que pueden participar en la negociación de un convenio colectivo estatutario, así como la complejidad que entrañan los procesos de negociación colectiva por la dificultad de dar respuesta a las exigencias legales.

3.1. Sujetos legitimados para negociar convenios colectivos de empresa o centro de trabajo:

3.1.1. Legitimación inicial.

3.1.2. Legitimación plena o legitimación ampliada.

3.1.3. Legitimación decisoria.

3.2. Sujetos legitimados para negociar convenios colectivos de franja.

3.3. Sujetos legitimados para negociar convenios colectivos en los grupos de empresa y empresas en red.

3.4. Sujetos legitimados para negociar convenios colectivos sectoriales:

3.4.1. Legitimación inicial.

3.4.2. Legitimación plena.

3.4.3. Régimen de adopción de los acuerdos por la comisión negociadora: la legitimación decisoria.

Contenido del curso

→ MÓDULO 4. Procedimiento de negociación

4 horas

Conocimiento de las distintas fases o etapas por las que discurre la negociación del convenio colectivo estatutario hasta su firma a partir de la iniciativa y promoción de las negociaciones por cualquiera de las partes con capacidad y legitimación convencional.

4.1. Iniciativa negociadora y obligación legal de negociar.

4.2. Comisión negociadora.

4.3. Deliberaciones y adopción de acuerdos:

4.3.1. Obligación de negociar de buena fe.

4.3.2. Adopción de los acuerdos.

4.4. Requisitos formales del convenio colectivo: forma escrita y contenido mínimo del convenio.

4.5. Tramitación administrativa: registro, depósito y publicación.

→ MÓDULO 5. Contenido del convenio colectivo

6 horas

Este módulo profundiza en las cláusulas del convenio colectivo, prestando especial atención a su tipología y significación.

5.1. Cláusulas normativas y cláusulas obligacionales del convenio.

5.2. Materias propias del convenio:

5.2.1. Materias económicas y laborales.

5.2.2. Materias sindicales.

5.2.3. Materias asistenciales.

5.3. Límites al contenido del convenio colectivo:

5.3.1. El respeto a las leyes.

5.3.2. El respeto a las condiciones más beneficiosas que se incorporan en el contrato de trabajo.

5.3.3. Eficacia relativa del convenio.

5.4. Las relaciones entre la ley y el convenio colectivo:

5.4.1. Relación de exclusión.

Contenido del curso

- 5.4.2. Relación de suplementariedad.
- 5.4.3. Relación de complementariedad.
- 5.4.4. Relación de supletoriedad.
- 5.4.5. Desregulación o deslegalización de materias o delegación total.

→ MÓDULO 6. Vigencia del convenio colectivo

6 horas

Análisis y profundización de las facultades de las partes negociadoras para determinar la duración del convenio colectivo, con especial atención a la problemática que plantea dotar a todo o parte del convenio de una eficacia retroactiva.

- 6.1. Entrada en vigor del convenio colectivo.
- 6.2. Duración del convenio colectivo.
- 6.3. Denuncia y prórroga del convenio colectivo:
 - 6.3.1. Prórroga automática del convenio colectivo.
 - 6.3.2. Prórroga provisional del convenio colectivo: la ultra actividad del convenio.
- 6.4. Revisión parcial del convenio colectivo.
- 6.5. Sucesión de convenios colectivos.

→ MÓDULO 7. Administración, interpretación e impugnación judicial del convenio colectivo

6 horas

A lo largo de este módulo conoceremos las nuevas funciones de las comisiones paritarias del convenio colectivo y de la problemática suscitada en torno a si pueden asumir funciones normativas, además de sus tradicionales competencias de aplicación e interpretación del convenio.

- 7.1. La comisión paritaria:
 - 7.1.1. Comisiones paritarias y revisión, renegociación o adaptación del convenio a las circunstancias cambiantes que puedan surgir durante su vigencia.

Contenido del curso

7.1.2. Intervención de la comisión paritaria en la aplicación e interpretación del convenio.

7.1.3. Las nuevas funciones de la comisión paritaria del convenio.

7.2. Medios para resolver los conflictos de aplicación e interpretación del convenio colectivo:

7.2.1. Medios autónomos.

7.2.2. Mecanismos jurisdiccionales.

7.3. Impugnación judicial del convenio colectivo:

7.3.1. Impugnación de oficio del convenio colectivo.

7.3.2. Impugnación directa del convenio colectivo.

→ MÓDULO 8. El convenio colectivo extraestatutario

4 horas

Este módulo profundiza en el convenio colectivo que se negocia al margen de las reglas de legitimación y procedimiento establecidas en el Título III del Estatuto de los Trabajadores.

8.1. Eficacia del convenio colectivo extraestatutario.

8.2. Sujetos legitimados.

8.3. Procedimiento negociador.

8.4. Vigencia del convenio colectivo extraestatutario.

8.5. La adhesión a un convenio colectivo extraestatutario.

8.6. Control judicial del convenio colectivo extraestatutario.

8.7. Límites del convenio colectivo extraestatutario.

Contenido del curso

→ MÓDULO 9. Mecanismos de flexibilidad interna negociada y los acuerdos colectivos de empresa

8 horas

Análisis de los mecanismos de flexibilidad interna negociados e instaurados por la Ley 35/2010, RD-Ley 7/2011, RD-Ley 3/2012 y Ley 3/20122, como medios para adaptar la negociación colectiva a las necesidades productivas de las empresas.

- 9.1. Flexibilidad interna en el seno de la empresa.
- 9.2. Los acuerdos colectivos de empresa: tipología
 - 9.2.1. Concepto de acuerdo colectivo de empresa.
 - 9.2.2. Sujetos legitimados para negociar acuerdos colectivos de empresa.
 - 9.2.3. Tipología de los acuerdos colectivos de empresa.
- 9.3. Acuerdos subsidiarios del convenio colectivo.
- 9.4. Acuerdos que ponen fin a los períodos de consulta.
- 9.5. Acuerdos sobre inaplicación de condiciones pactadas en convenio colectivo (RD-Ley 3/2012).
- 9.6. Acuerdos sobre solución de conflictos.

→ Anexos

- Anexo 1. Constitución Española.
- Anexo 2. Ley 35/2010, de 17 de Septiembre, de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo.
- Anexo 3. Real Decreto-Ley 7/2011, de 10 de Junio, de medidas urgentes para la reforma de la negociación colectiva.
- Anexo 4. Real Decreto-Ley 17/1977, de 4 de Marzo, sobre relaciones de trabajo.
- Anexo 5. Ley sobre infracciones y sanciones en el orden social (LISOS).
- Anexo 6. Ley del Estatuto de los Trabajadores.
- Anexo 7. Enlaces de interés.



Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Negociación Colectiva en empresas han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

→ Amparo Merino

Profesora Titular de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social Universidad de Castilla-La Mancha. Ha participado en múltiples procesos de negociación colectiva y ha impartido formación sobre el tema tanto a personas especializadas en el ámbito jurídico como a empresarios, responsables de empresas, trabajadores y sindicatos.

La autora y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Negociación Colectiva en empresas**. Para ello, deberá haber cumplimentado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Gracias a este sistema, los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School son sinónimo de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

