

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN PARA EL MUNDO DEL TRABAJO

Código: A2012014

Idioma: Español

Fechas: 5 – 9 de agosto de 2019

Lugar: CIF/OIT, Turín, Italia

Duración: 5 días

INTRODUCCIÓN

La OIT ha realizado una ingente labor normativa durante sus cien años de historia con el fin de promover la justicia social y una de sus misiones principales es impulsar la negociación colectiva en todo el mundo. Este cometido quedó fijado ya en la Declaración de Filadelfia de 1944, que forma parte de la Constitución de la OIT, en la que se estableció «la obligación solemne de la OIT de fomentar, entre todas las naciones del mundo, programas que permitan lograr el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva». Este principio tomó cuerpo en el Convenio sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva (núm. 98), adoptado en 1949, que ha conseguido desde entonces una adhesión casi universal.

Las pautas en que debe enmarcarse la negociación colectiva para ser viable y eficaz parten del principio de independencia y autonomía de las partes y del carácter libre y voluntario de las negociaciones; abogan por la menor injerencia posible de las autoridades públicas en los acuerdos bipartitos y dan primacía a los empleadores y sus organizaciones y a las organizaciones sindicales en tanto que sujetos de la negociación.

Las buenas prácticas de la negociación colectiva garantizan que los empleadores y los trabajadores negocien en un plano de igualdad y que los resultados sean justos y equitativos. La negociación colectiva permite que ambas partes negocien unas relaciones de empleo justas, evitándose costosos conflictos laborales. Algunos estudios han indicado que los países en los que la negociación colectiva está muy coordinada, tienden a tener menos desigualdades en los salarios, un desempleo más bajo y menos persistente, menos huelgas y más breves que los países en los que la negociación colectiva está menos instaurada.

OBJETIVOS

Este curso tiene como objetivo proporcionar los conocimientos, habilidades, actitudes y aptitudes necesarias para llegar a una negociación efectiva. A su vez, se hace hincapié en cómo pasar de un estilo tradicional de negociación principalmente adversarial a un estilo de negociación que permita ganancias mutuas y el fortalecimiento de las relaciones entre las partes.

Al final del curso, los participantes serán capaces de:

- Utilizar activamente la teoría de la negociación
- Elegir cuándo aplicar la negociación basada en intereses en lugar de la negociación basada en la posición
- Aplicar técnicas de negociación recién adquiridas
- Demostrar habilidades de negociación que permiten ganancias mutuas

GRUPOS DESTINATARIOS

- Profesionales que deseen ampliar sus habilidades de negociación y profundizar sus conocimientos en la materia;
- Personas que deseen prepararse para participar de negociaciones en el ámbito laboral;
- Representantes de las organizaciones de empleadores o de las organizaciones sindicales;
- Personas que tengan un interés en los procesos de negociación;
- Formadores o consultores.

Nota: en el marco de la política de la OIT de promoción de género, se alientan las candidaturas de las mujeres.

CONTENIDO

- Errores típicos cometidos en la negociación
- La dinámica del conflicto
- Diferentes enfoques para la resolución de conflictos
- Resultados de la negociación
- Diferentes enfoques de negociación
- La negociación basada en la posición y la negociación basada en las necesidades (intereses)
- Un modelo de resolución de problemas
- La estructura de la negociación basada en las necesidades
- Etapas de la negociación basada en las necesidades
- El dilema de los negociadores
- Costos y beneficios de diferentes estilos de negociación
- Cómo maximizar el valor conjunto y lograr mejores resultados
- La importancia de las alternativas a un acuerdo negociado
- Cómo abrir una zona de posible acuerdo
- Preparación para la negociación
- Comportamientos de negociadores efectivos
- Trabajando con intereses y necesidades
- Encontrar resultados de ganancias mutuas
- El uso de preguntas / opciones de generación y lluvia de ideas
- Manejando su propia emoción y respondiendo efectivamente a las emociones de otros
- Ayudar a las personas a salvar la cara
- Negociar con personas difíciles

IDIOMA

Los participantes deberán tener un buen conocimiento del español.

METODOLOGÍA

Durante el curso se alternarán las exposiciones realizadas por expertos, seguidas de discusión, trabajos en grupo y juegos de rol. Será distribuido a los participantes un manual sobre negociación que permitirá tanto una activa participación como la ampliación de conocimientos sobre los temas expuestos.

Será realizada una evaluación del curso con el objeto de conocer el interés y la utilidad de los diferentes temas y actividades desarrollados durante el curso, así como de las presentaciones, materiales y medios didácticos utilizados y, sobre todo, del logro de los objetivos propuestos.

CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN

El costo de participación en este curso es de 2.250 Euros. Esto cubre la formación, material didáctico, alojamiento en habitación individual con pensión completa en el campus del CIF/OIT, gastos médicos menores y seguro médico para el viaje y la estancia en Turín. Los gastos de viaje no están incluidos. Se puede solicitar la inscripción a este curso rellendo el formulario online que se encuentra [aquí](#)

Dicho formulario deberá ir acompañado de una carta de la institución patrocinadora (o del mismo candidato en el caso de que se autofinancie), indicando el compromiso de cubrir el costo de participación del candidato.

Puede consultar la política de pagos, cancelaciones y reembolsos de nuestro Centro [aquí](#)

Fecha límite para la presentación de candidaturas: 21 de junio de 2019.

Para más informaciones, contactar:

Sr. Fernando Fonseca

Oficial principal de programas

Programa Protección Social, Gobernanza y Tripartismo

Centro Internacional de Formación de la OIT

Viale Maestri del Lavoro 10 Turín, 10127 Italia

tel. +39 0116936312 / fax: +39 0116391925

e-mail: f.fonseca@itcilo.org

www.itcilo.org