



ONLINE

ATIVIDADES DOS EMPREGADORES

NEGOCIAÇÃO COLETIVA DE SALÁRIOS COM ENFOQUE NO DESENVOLVIMENTO DA CAPACIDADE DOS PARCEIROS SOCIAIS

COMPONENTE PARA EMPREGADORES

5 – 25 DE OUTUBRO DE 2026

 3 SEMANAS, 30 HORAS



Organização
Internacional
do Trabalho



INSTITUTO DO EMPREGO
E FORMAÇÃO PROFISSIONAL



REPÚBLICA
PORTUGUESA

TRABALHO, SOLIDARIEDADE
E SEGURANÇA SOCIAL



Centro Internacional de Formação



Transforme a negociação salarial de uma reação improvisada numa liderança estratégica: aprenda a construir acordos sustentáveis, baseados em evidências, que protegem a competitividade, a produtividade e o emprego.



APRESENTAÇÃO DO CURSO

Este curso de formação proporciona aos participantes os conhecimentos e as ferramentas introdutórias necessários para compreender, preparar e apoiar processos de negociação coletiva de salários a partir da perspectiva das organizações de empregadores. Ao longo de três semanas, o curso apresentará os principais conceitos, métodos e instrumentos práticos para analisar pautas salariais, avaliar impactos económicos, consultar empresas associadas, construir mandatos negociais e formular propostas sustentáveis.

O curso ajudará os participantes a distinguir diferentes componentes de uma pauta salarial, incluindo reajustes, pisos salariais, benefícios, cláusulas de revisão, mecanismos de produtividade e outros elementos com impacto direto ou indireto sobre o custo do trabalho. Também permitirá aos participantes identificar os dados necessários para sustentar uma posição empresarial, interpretar indicadores económicos e laborais simples, organizar prioridades dos membros e transformar esses elementos numa estratégia negocial clara.

O curso tem carácter introdutório e aplicado. O objetivo não é tratar a negociação coletiva apenas como um tema jurídico ou procedimental, mas como um processo que exige preparação institucional, análise económica, coordenação interna e capacidade de representação dos interesses empresariais. O curso evitará complexidade técnica excessiva, mas oferecerá uma base sólida para que organizações de empregadores possam reforçar a sua atuação em negociações salariais nacionais, setoriais, territoriais ou empresariais.

PERFIL DOS PARTICIPANTES

O curso destina-se a dirigentes, oficiais técnicos, especialistas e pessoal de organizações de empregadores de países de língua portuguesa que trabalham ou tenham interesse em temas relacionados com relações laborais, negociação coletiva, salários, produtividade, mercado de trabalho, legislação laboral, serviços aos membros, diálogo social, políticas públicas e advocacy.

Ressalta-se a possibilidade de extensão do convite a representantes de associações setoriais, câmaras empresariais, federações, confederações, assessores jurídicos, economistas e outros profissionais que apoiam organizações de empregadores em processos de negociação coletiva ou formulação de posições empresariais.

Não é necessário conhecimento prévio avançado sobre negociação coletiva de salários. O curso assume que os participantes têm familiaridade básica com temas de mercado de trabalho, relações laborais ou representação empresarial, mas não necessariamente experiência técnica em análise salarial, negociação coletiva ou construção de mandatos negociais.

OBJETIVOS

Este curso visa reforçar a capacidade de organizações de empregadores para preparar, apoiar e conduzir negociações coletivas de salários de forma técnica, estratégica e baseada em evidências, contribuindo para acordos sustentáveis, previsíveis e compatíveis com a produtividade, a competitividade e a preservação do emprego.

Em particular, os participantes irão:

- compreender o papel das organizações de empregadores na negociação coletiva de salários;
- distinguir diferentes componentes de uma pauta salarial, incluindo reajuste, piso salarial, benefícios, remuneração variável, cláusulas de revisão e mecanismos de produtividade;
- analisar demandas salariais a partir da perspectiva dos empregadores, considerando impactos económicos, jurídicos, institucionais e operacionais;
- reconhecer fontes de informação úteis para preparar negociações salariais, incluindo inflação, produtividade, emprego, rotatividade, custos do trabalho, margens empresariais e informações recolhidas junto das empresas associadas;
- avaliar cenários salariais e estimar os seus possíveis efeitos sobre empresas de diferentes portes, setores e regiões;
- formular argumentos técnicos e mensagens institucionais para a mesa de negociação.

MÓDULOS

O curso incluirá os seguintes módulos:

Módulo 1: Fundamentos da negociação coletiva de salários e papel das organizações de empregadores

Este módulo introduzirá os conceitos essenciais da negociação coletiva de salários e explicará por que esse tema é estratégico para organizações de empregadores. Os participantes irão explorar o papel institucional das organizações de empregadores na representação de interesses empresariais, na coordenação de posições comuns e na preparação de processos negociais.

O módulo discutirá a diferença entre salário-mínimo legal, piso convencional, reajuste negociado, benefícios, remuneração variável e cláusulas salariais complementares. Também abordará os diferentes níveis de negociação coletiva, incluindo negociação nacional, setorial, territorial e empresarial, destacando os desafios específicos que surgem quando uma organização precisa representar empresas com realidades distintas.

Módulo 2: Evidência econômica, capacidade de pagamento e construção do mandato empresarial

Este módulo apresentará formas práticas de utilizar dados e informações simples para preparar uma posição empresarial em negociações salariais. O foco será em métodos aplicáveis a contextos nos quais os dados são frequentemente incompletos, fragmentados ou pouco atualizados.

O módulo explicará como interpretar sinais econômicos e laborais relevantes para a negociação, como pressões inflacionárias, perda de poder de compra, dificuldades de recrutamento, aumento de custos empresariais, queda de margens, diferenças regionais e heterogeneidade entre empresas. Será dada atenção especial à forma como esses elementos podem ser traduzidos numa posição empresarial tecnicamente defensável.

Módulo 3: Estratégia de negociação, comunicação e acompanhamento

Este módulo concentra-se em como transformar uma posição técnica em estratégia negocial. Os participantes irão discutir como preparar a equipe negociadora dos empregadores, organizar argumentos, apresentar dados de forma clara, responder a demandas salariais elevadas, formular propostas alternativas e negociar pacotes que combinem salário, produtividade, revisão futura, benefícios e sustentabilidade empresarial.

Serão discutidas técnicas simples de negociação aplicadas ao contexto salarial, incluindo preparação de mandato, identificação de interesses, definição de margens, formulação de propostas condicionais, gestão de concessões, resposta a impasses e preservação da relação institucional com a contraparte. O foco estará na atuação do lado dos empregadores, sem transformar o curso numa capacitação geral para todos os parceiros sociais.

FORMATO E METODOLOGIA

Este curso é ministrado inteiramente online, através da plataforma eCampus, combinando sessões ao vivo, materiais de leitura, atividades assíncronas e exercícios práticos aplicados ao contexto institucional dos participantes.

O curso tem duração de três semanas. Em cada semana, os participantes terão uma sessão ao vivo de 2 horas com especialistas e colegas, seguida de atividades práticas orientadas. As sessões ao vivo serão utilizadas para introduzir conceitos-chave, discutir exemplos, orientar os exercícios e responder a dúvidas. As atividades assíncronas permitirão que cada participante aplique os conceitos ao seu próprio setor, país ou organização.

A metodologia do curso é centrada no participante e baseada em aprendizagem aplicada. Em vez de apresentar apenas conceitos teóricos, o curso conduz os participantes passo a passo na elaboração de um produto simples e útil para a sua organização. A cada semana, os participantes avançam numa parte de um dossiê de preparação para negociação coletiva de salários.

O curso foi concebido como uma introdução prática. Por isso, não exigirá competências avançadas em estatística, econometria ou programação. O uso de Excel ou ferramentas equivalentes será suficiente para organizar informações, preencher matrizes de análise, construir cenários simples e estruturar o documento final.

CERTIFICAÇÃO

Será emitido um certificado de participação aos participantes que cumpram os critérios exigidos em termos de frequência nas sessões ao vivo e conclusão das atividades obrigatórias.

CUSTO

O curso é integralmente **financiado pelo** Instituto do Emprego e Formação Profissional (**IEFP**) do Ministério do Trabalho, Solidariedade e Segurança Social de Portugal, sendo, portanto, **gratuito para os participantes** selecionados.

INSCRIÇÃO

O **número de vagas disponíveis é limitado**. Candidate-se o mais rapidamente possível preenchendo o formulário respetivo online: <https://oarf2.itcilo.org/EMM/A9719607/pt>

INFORMAÇÕES

**PARA MAIS INFORMAÇÃO,
POR FAVOR CONTACTAR**

Centro Internacional de Formação da OIT
Programa de Atividades para Empregadores (ACT/EMP)
Viale Maestri del Lavoro, 10
10127 Turim – Itália

actempturin@itcilo.org
www.itcilo.org

CÓDIGO DO CURSO: A9719607