

Negociación colectiva en su propia empresa

Todo lo que puede pactar con sus trabajadores

Madrid, jueves 20 de junio de 2013
(De 9:00 horas a 14:00 horas)



¡PRECIO ESPECIAL!

sólo hasta el
viernes 7 de junio

El convenio colectivo rige las relaciones entre la empresa y sus trabajadores pero no cubre, ni de lejos, la realidad del día a día de una empresa. Al final **siempre hay que sentarse a negociar** y más ahora que el nuevo marco laboral pone el acento en la **negociación interna**. Ahora los protagonistas son la empresa y sus trabajadores y las nuevas reglas laborales surgen del acuerdo y el diálogo. Aprenda con quién debe sentarse a negociar, qué puede negociar y cómo hacerlo y conozca las mejores estrategias de negociación.

Con este Seminario aprenderá a entablar un marco de negociación y colaboración con sus trabajadores

- ✓ **Lo primero: qué puede pactar, de qué modo y con qué criterios**
Desde pactos y acuerdos puntuales hasta embarcarse en un convenio de empresa propio, pasando por todos los escenarios en los que la normativa obliga a negociar.
- ✓ **El concepto "salvo pacto en contrario", un comodín para su empresa**
Muchas disposiciones del ET (y de los convenios) incluyen esa coletilla. Sepa cómo utilizar ese margen de actuación en múltiples materias.
- ✓ **Con quién negociar cuando no hay representantes de los trabajadores**
¿Con los trabajadores o con los sindicatos? Elija bien sus opciones.
- ✓ **¿Le interesa negociar su propio convenio de empresa?**
La Reforma Laboral ha dado prioridad al convenio de empresa frente al sectorial, lo que significa que ahora cualquier empresa –por ejemplo la suya- puede pactar sus propias reglas laborales a la medida de sus necesidades y hablando directamente con sus trabajadores.
- ✓ **Estrategia y objetivos tácticos**
El faro que debe guiar todos sus procesos de negociación.
- ✓ **La "moda" de las modificaciones sustanciales**
Horarios, jornadas, funciones, reducción de sueldos... ¡muchas materias pueden ser objeto de modificación! ¿El requisito? Negociarlo con los trabajadores. Aprenda a llegar a acuerdos ventajosos para todos.
- ✓ **La firma de los acuerdos... ¿es el punto final?**
Después pueden venir las impugnaciones, surgir obstáculos... Aprenderá cómo solventarlos con éxito.
- ✓ **Comunicación interna, clima laboral, motivación...**
Las otras patas de un buen proceso negociador.
- ✓ **El win-win de toda negociación**
Técnicas y estilos de negociación, la dinámica de las reuniones, etc. Aspectos esenciales para que todos ganen.
- ✓ **Comienza la cuenta atrás**
El fin de la ultraactividad de los convenios el próximo 8 de julio y lo que pasará después.
- ✓ **La negociación colectiva en los Tribunales**
Las sentencias más representativas para conocer los límites respecto de lo que puede o no negociar en su convenio de empresa propio.
- ✓ **Negociación fuera y dentro de la mesa**
¿Cuándo negociar? La importancia de diseñar el proceso negociador dentro y fuera de la mesa de negociación.
- ✓ **Desbloquear negociaciones atascadas**
Los posibles problemas durante la negociación: dificultades y soluciones.

Con los **mejores Ponentes**, expertos en Derecho Laboral de Chávarri y Muñoz Abogados, que le explicarán todas las claves de la nueva normativa y cómo la están aplicando los tribunales.

Todo lo que necesita saber, en un sola mañana de máxima intensidad formativa

Estimado Lector:

Ni la legislación ni el convenio colectivo son suficientes para cubrir el amplio espectro de materias y casos particulares que se pueden producir en el día a día de una empresa en sus relaciones con la plantilla. Y aquí entra en juego la negociación colectiva, que abarca un abanico enorme de posibilidades, desde negociar las materias del día a día (vacaciones, permisos retribuidos, medidas de conciliación...) a negociar su propio convenio colectivo de empresa.

En este Seminario, en una sola mañana, le contaremos **todo lo que se puede pactar** con el Comité de Empresa o los representantes de los trabajadores, con quién hay que negociar cuando no hay representantes, qué cautelas debe tener en cuenta, cómo demostrar una voluntad negociadora por parte de la empresa para evitar que los tribunales tumben una medida por "mala fe" y mucho más.

Recuerde esta fecha: **jueves, 20 de junio**. Una cita imprescindible que ni usted ni su empresa pueden perderse.

Le esperamos,



Laura Aramburu
Editora de Asesoriza

QUIÉN DEBE ASISTIR

- Directores de RRHH
- Directores de Personal
- Directores de Relaciones Laborales
- Técnicos de RRHH
- Empresarios, directores generales y gerentes
- Asesores Jurídicos
- Gestores administrativos
- Graduados sociales
- Y todo aquel que quiera conocer a fondo todas las posibilidades de la negociación colectiva dentro de su empresa.

HORARIO

Recepción de los asistentes	09:00
Apertura del Seminario	09:15
Coffee Networking	11:30 - 12:00
Fin de la jornada	14:00



PROGRAMA

De 9:00 horas a 14:00 horas

1. ¿Ha llegado la hora de plantearse un convenio de empresa propio?

- Por qué puede ser interesante para su empresa plantearse la posibilidad de negociar un convenio propio
- Criterios de oportunidad para decidir qué hacer y cuándo
- El fin de la ultraactividad de los convenios el próximo 8 de julio y lo que pasará después

2. ¿Qué se puede pactar, de qué modo y con qué criterios?

- Qué significa legalmente el concepto de "negociación colectiva" y cómo le afecta en la práctica a su empresa
- Qué tipos de pactos puede acordar con los representantes de los trabajadores
- Qué criterios o cautelas debe tener en cuenta para asegurarse de que lo firma tiene validez
- La prioridad aplicativa del convenio colectivo de empresa frente al sectorial

3. La negociación colectiva en los Tribunales

- Sentencias más representativas de los Tribunales en materia de negociación colectiva y que pueden servir a su empresa a la hora de conocer los límites respecto de lo que puede o no negociar en su convenio de empresa

4. La negociación del convenio o acuerdo de empresa

- ¿Con quién negociar? Negociar con los comités y delegados o con los representantes sindicales: pros y contras
- ¿Con quién negociar cuando no hay representantes de los trabajadores. ¿Con los trabajadores o con los sindicatos? Elija bien sus opciones
- ¿Cuándo negociamos? La importancia de diseñar el proceso negociador dentro y fuera de la mesa de negociación
- ¿Cómo negociamos? Estrategias de negociación y fases del proceso
- ¿Qué negociamos? El contenido del convenio: aspectos esenciales vs aspectos prescindibles
- Los posibles problemas durante la negociación: dificultades y soluciones: la mediación y el arbitraje como métodos de desbloqueo de la negociación

5. Una vez se ha negociado: ¿Puede considerarse cerrado?

- ¿Pueden impugnar los trabajadores el acuerdo alcanzado?
- ¿Qué sucede cuando en la empresa hay varios sindicatos y unos firman y otros no el acuerdo o convenio?

6. Sus preguntas (feedback) con los Ponentes

Haga ya su reserva (plazas limitadas):

Tfno: 914 170 615 Fax: 914 170 054 e-mail: seminarios@asesoriza.com

POR QUE NO PUEDE PERDÉRSELO...

1 Porque hay múltiples circunstancias que obligan a su empresa a sentarse a negociar con los representantes de los trabajadores, desde cuestiones prácticas del día a día (por ejemplo, pactar vacaciones, permisos, medidas de conciliación...) a otras de mayor calado como un convenio de empresa propio. Por eso, es crítico que su empresa conozca todas las posibilidades de la negociación colectiva y tenga muy claro que puede pactar, de qué modo y con qué criterio.

2 Porque el Seminario tiene el sello de la editorial Asesoriza - Global P. España: publicaciones increíblemente prácticas, a la vez que rigurosas y enfocadas desde el punto de vista del empresario. Miles de suscriptores avalan nuestra forma de proporcionar información y soluciones a las empresas.

3 Porque hemos seleccionado el mejor plantel de expertos: el despacho Chávarri y Muñoz abogados. Nuestros Ponentes tienen amplia experiencia en litigios laborales, negociación colectiva y en asesorar a empresas como la suya. Ahora se ponen a su disposición para que usted pueda aplicar en su empresa todo lo que ellos saben.

4 En definitiva, porque hemos diseñado este Seminario para que usted le saque el máximo partido.

NUESTROS PONENTES



Ignacio Hidalgo
Director del área laboral de Chávarri y Muñoz Abogados y profesor de la Universidad a Distancia de Madrid.



Amador Escribano
Of Counsel del área laboral de Chávarri y Muñoz.

Moderador: Ignacio Hidalgo Espinosa

LO QUE DICEN LOS ASISTENTES

El **98%*** de los asistentes a la primera convocatoria del Seminario sobre Negociación Colectiva de Asesoriza se mostraron "muy satisfechos" de su participación y lo calificaron como una experiencia formativa de gran aprovechamiento para su empresa.

"Muy interesante. Muy bueno y bien expuesto"

"Muy práctico y adecuado a la aplicación de la empresa"

"Muy buena. Exposición clara de temas importantes"

"Valoración excelente. Muy adaptado a la realidad actual"

"Me ha parecido muy útil, directo y didáctico"

"¡Excelente!"

* Encuesta realizada el 7 de mayo al final de la 1ª Convocatoria del Seminario "Negociación Colectiva en su propia empresa"

OTRO SEMINARIO DE SU INTERÉS

Jubilación. Todas las fórmulas que existen y cómo debe gestionarlas su empresa

Miércoles 19 de junio de 2013

Asistiendo a los dos Seminarios, descuento del 10% sobre el precio total

10%

CARPETA DE DOCUMENTACIÓN, UN VALOR AÑADIDO

Uno de los aspectos mejor valorados en las encuestas de satisfacción realizadas a los asistentes a nuestros seminarios es la documentación entregada. En ella encontrará las ponencias, la última normativa aplicable y, además, una selección de las sentencias más recientes y más representativas dictadas por los tribunales (para que su empresa tenga una "foto" muy clara no sólo de lo que dice la ley sino de cómo la están aplicando los juzgados).

Esta documentación, además de proporcionársela en soporte papel para facilitarle el seguimiento de las ponencias durante el Seminario, se la enviaremos también por e-mail el día después del Seminario.

Al finalizar la jornada, los asistentes podrán recoger su Diploma de Asistencia

Los asistentes a este Seminario tienen un **descuento del 30%** para viajes en tren. Más información al dorso.



Haga ya su reserva (plazas limitadas):

Tfno: 914 170 615 Fax: 914 170 054 e-mail: seminarios@asesoriza.com

Negociación colectiva en su propia empresa

Todo lo que puede pactar con sus trabajadores

¡PRECIO ESPECIAL!

Inscribiéndose antes del viernes 7 de junio **320€ + IVA**

Ficha práctica del Seminario

Jueves 20 de junio de 2013
Horario: 9:00 - 14:00

Hotel Meliá Castilla ****
C/ Capitán Haya, 43
28020 Madrid

 Hotel Meliá Castilla  Cuzco

Precios:

Tarifa general:..... 440 euros + IVA

Tarifa VIP para Suscriptores de publicaciones Asesoriza:..... 370 euros + IVA

Descuento por varios Asistentes:

2 ó más personas de una misma empresa: **30% de descuento** aplicable desde el primer asistente.

Pago-fácil:

Fraccione su pago sin recargo. Llámenos al 914 170 615

BOLETÍN DE RESERVA E INSCRIPCIÓN

Rellene este formulario y envíelo al fax: 914 170 054

10% de descuento asistiendo también al Seminario sobre Jubilación del 19 de junio

Nombre y Apellidos:

Empresa: CIF/NIF:

Dirección: C. Postal:

Población: Provincia:

Teléfono: Fax: e-mail:

Otros Asistentes de la misma empresa:

Nombre y Apellidos: Nombre y Apellidos:

e-mail: e-mail:

Formas de pago:

Una vez que recibamos su reserva, le enviaremos a su correo electrónico la factura correspondiente a su inscripción. En ella encontrará las diferentes formas de pago que puede elegir: **transferencia, domiciliación bancaria, cheque o tarjeta VISA.** Su inscripción quedará formalizada en el momento que realice el pago.

Información adicional

Descuento del 30% para viajes en tren: RENFE pone a disposición de los asistentes a este Seminario un descuento especial del 30% en trenes de Alta Velocidad-Larga distancia, Alta Velocidad-Media Distancia, Media Distancia Convencional y Cercanías. Beneficiarse de este descuento solicitando el "Documento de Asistencia" al confirmar su plaza y preséntelo en cualquier punto de venta RENFE al adquirir el billete.



Condiciones especiales de alojamiento: El hotel Meliá Castilla ofrece a los Asistentes a este Seminario unas condiciones especiales en el alojamiento en el hotel. Para informarse y realizar la reserva diríjase al departamento de Reservas a través del teléfono 902 106 552 ó en el e-mail reservas@hotelmeliacastilla.com, indicando que es asistente al seminario de Asesoriza "Negociación Colectiva".



Garantía de cancelación: Si por cualquier motivo usted no pudiera asistir al Seminario, se le emitirá un bono por el total del importe pagado, que podrá aplicar en futuros seminarios o en cualquiera de las publicaciones Asesoriza. Si el Seminario no llegara a celebrarse se le devolverá íntegramente el importe que hubiera pagado.

Tfno: 914 170 615 Fax: 914 170 054
e-mail: seminarios@asesoriza.com
C/ Capitán Haya, 35, 28020

EVENTOS

