

PROGRAMA

LA NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO LABORAL



SITUACIONES INUSUALES
REQUIEREN PROFESIONALES EXCEPCIONALES

PROGRAMA

LA NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO LABORAL

Madrid 27, 28 y 29 de marzo de 2017

Director del Seminario

D. Miguel Soldán,

Socio Director, Interlaboris. Profesor Asociado IE Law School

Tipo:
Seminario

Formato:
Presencial

Idioma:
Español

Convocatoria:
Marzo 2017

PROGRAMA

LA NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO LABORAL

IE Law School Executive Education, ofrece formación de primer nivel en el ámbito jurídico, creando un foro único para el entorno legal. Cuenta con una amplia oferta de programas y actividades jurídicas que engloban todas las áreas del derecho y que permiten una actualización que abarca desde el profesional más generalista hasta el que busca la más profunda especialización. Su prestigioso y seleccionado Claustro está involucrado en todas las áreas de conocimiento, y de una manera eminentemente práctica, transmite a los alumnos la mejor experiencia de aprendizaje, que se traduce en un impacto directo en su carrera profesional.

PRESENTACIÓN

La negociación juega un papel decisivo en el ámbito socio laboral y está presente en todas y cada una de las actuaciones propias de esta área. De hecho, desde los Convenios Colectivos a los procesos de reestructuración de plantillas pasando, entre otros, por el salario, el contrato de trabajo, la movilidad funcional o geográfica, la jornada e incluso el propio orden jurisdiccional social y las actuaciones ante la Inspección de Trabajo llevan implícita la exigencia de un determinado nivel de negociación. El importante ciclo de reformas laborales iniciado en 2012 supone también un antes y un después en el rol que representa la negociación en nuestro marco de Relaciones Laborales.

El presente seminario, que afronta ya su XIV Edición, ofrece la posibilidad de profundizar, analizar y estudiar todas las cuestiones que surgen en torno a la negociación laboral en sus múltiples facetas y desde el punto de vista de sus distintos protagonistas, todo ello con un enfoque eminentemente práctico y a través de la experiencia de profesionales experimentados en la materia, que resolverán sus dudas y nos mostrarán sus experiencias reales a través de diversos casos prácticos que permitirán a los asistentes comprobar de manera activa sus dotes negociadoras e ir poniendo en práctica de inmediato los conceptos aprendidos.

El seminario se estructura en cuatro partes bien diferenciadas:

- La primera de ellas, a modo de introducción, analiza la técnica de la negociación en el ámbito laboral sin perder de vista los conceptos generales que deben estar presentes en cualquier tipo de negociación y la mejor estrategia a seguir. Adicionalmente analizaremos la ventaja competitiva que supone contar con una buena estrategia de comunicación interna y externa.
- La segunda, aborda la llamada negociación de largo recorrido, centrándose en los procesos de reestructuración de plantillas y en los Convenios Colectivos, donde intentaremos mostrar a los asistentes las últimas tendencias en esta materia.
- La tercera parte del seminario analiza la negociación del día a día y nos ofrecerá reflexiones muy interesantes desde dos perspectivas condenadas a entenderse; por un lado la visión de los Sindicatos y por otra el punto de vista de la Patronal.
- Por último, la cuarta analiza el papel que la negociación juega frente a la jurisdicción social y en la relación entre abogados.

Como cierre se celebra una mesa redonda que contará con distintas personalidades de reconocido prestigio y que persigue suscitar un debate sobre el futuro de la negociación en el ámbito laboral analizándolo desde distintos puntos de vista, con especial atención al impacto de las recientes Reformas laborales y al rol que ocupará en las actuales circunstancias políticas y económicas, donde los procesos de negociación se van a convertir en pieza clave a la hora de alcanzar pactos en materia social.

PROGRAMA

LA NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO LABORAL

OBJETIVOS

Al final del seminario los participantes habrán entendido las claves principales de los distintos procesos de negociación que existen en el ámbito laboral, habrán profundizado y comprendido mucho mejor los distintos puntos de vista que tiene los protagonistas de la negociación laboral y en definitiva serán capaces de afrontar con mayor éxito los diversos conflictos que surjan en su área de responsabilidad.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

El presente seminario va dirigido a toda clase de profesionales que se enfrenten en su trabajo con la necesidad de resolver conflictos o lograr acuerdos en el ámbito laboral, y en especial, a Directores Generales, Directores de Recursos Humanos, Directores de Relaciones Industriales, Directores de Relaciones Laborales, Directores de Personal, Consultores de Empresa, Asesores Laborales y Asesores Jurídicos.

ESTRUCTURA Y DESARROLLO DEL PROGRAMA

LA NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO LABORAL

Lunes, 27 de marzo

15,45 a 16,00 h.

Registro y entrega de documentación

16,00 a 16,15 h.

PALABRAS DE BIENVENIDA Y PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

D. Miguel Soldán Belda. Socio Director, Interlaboris. Profesor Asociado IE Law School

16,15 a 17,45 h.

LA TÉCNICA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO LABORAL (I)

- La estrategia como base para alcanzar el acuerdo
- Preparación previa a la negociación
- Los protagonistas de la negociación
- La negociación como solución provisional
- El principio del intercambio: ni vencedores ni vencidos
- Estrategia de máximos en las reivindicaciones y cesiones para el acuerdo - Fijación de objetivos y necesidades

D. Miguel Soldán Belda

17,45 a 18,00 h.

Descanso

18,00 a 19,00 h.

LA TÉCNICA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO LABORAL (II)

- Apertura de negociaciones
- Valoración y legitimación de la contraparte
- La importancia de la Comunicación; estrategia, táctica y logística
- Fase de argumentaciones: información-persuasión y coerción
- Flexibilidad: estrategias variables

ESTRUCTURA Y DESARROLLO DEL PROGRAMA

- Recogida de datos e impresiones de la contraparte
- Puntos muertos: acuerdos, desacuerdos y elementos de presión
- Cierre de la negociación
- Recomendaciones finales

D. Miguel Soldán Belda

19,00 a 20,30 h.

LA COMUNICACIÓN COMO FACTOR CLAVE DE LAS NEGOCIACIONES LABORALES

- Estrategia, táctica y logística del proceso negociador
- La comunicación durante el proceso negociador; comunicación interna y externa
- El Plan Especial de Comunicación
- Comunicación y medios electrónicos; regulación y posibilidades

D. José Callejas Letrado conciliador en el SMAC Comunidad de Madrid Ex-miembro del Gabinete Técnico Confederal de UGT

Martes, 28 de marzo

9,30 a 11,30 h.

LA NEGOCIACIÓN DE LARGO RECORRIDO (I)

Procesos de reestructuración de plantillas

- Como abordar la negociación de un proceso de reestructuración de plantillas
- Medidas a adoptar en la fase previa, durante la negociación y con posterioridad
- Procesos de reestructuración de plantillas y responsabilidad social corporativa
- Nuevas tendencias

D. Eduardo Gomez de Enterría, Socio Director del área laboral de Herbert Smith Freehills

11,30 a 12,00 h.

Descanso. Café

ESTRUCTURA Y DESARROLLO DEL PROGRAMA

LA NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO LABORAL

12,00 a 14,00 h.

LA NEGOCIACIÓN DE LARGO RECORRIDO (II)

CONVENIOS COLECTIVOS

- El Convenio Colectivo como herramienta de gestión empresarial
- Cómo se negocia un Convenio Colectivo desde la perspectiva empresarial
- El proceso de negociación de un Convenio Colectivo: Desde el análisis de las plataformas reivindicativas hasta el cierre de la negociación
- Impacto de la reforma laboral 2012

D. Iñigo Sagardoy, Presidente, Sagardoy Abogados

14,00 a 16,00 h.

Almuerzo

16,00 a 17,30 h.

La Negociación ante entornos complejos

- Multinationales y gestión de conflictos.
- El rol de la Administración en negociaciones laborales.
- Caso Práctico Role-Playing: "Wheelstar"

D. Miguel Soldán Belda

17,30 a 18,00 h.

Descanso

18,00 a 20,00 h.

LA NEGOCIACIÓN DEL DÍA A DÍA

- Jornada de trabajo
- Vacaciones
- Turnos de trabajo
- Caso Práctico Role-playing : " Calendario Laboral"

D. Miguel Soldán Belda

ESTRUCTURA Y DESARROLLO DEL PROGRAMA

Miércoles, 29 de abril

9,30 a 11,00 h.

LA NEGOCIACIÓN ANTE LA JURISDICCIÓN SOCIAL

- El rol de la negociación en el orden jurisdiccional social
- Negociación entre abogados
- Coordinación entre el letrado externo y la empresa

D. José Ignacio Ucar Angulo, Socio Director, UCAR Abogados.

11,00 a 11,30 h.

Descanso. Café

11,30 a 12,30 h.

Caso Práctico

12,30 a 14,00 h.

EL PAPEL DE LOS SINDICATOS ANTE LA NEGOCIACIÓN LABORAL. EL ROL DE LA NEGOCIACIÓN EN TIEMPOS DE CRISIS

D. José Callejas

14,00 a 16,00 h.

Almuerzo

16,00 a 17,30 h.

MESA REDONDA. "EL FUTURO DE LA NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO LABORAL"

Moderador: **D. Miguel Soldán Belda**, Socio Director, Interlaboris. Profesor Asociado IE Law School

D. Ignacio García Perrote, Abogado, Socio-Director, Departamento Laboral, Uría Menéndez, Catedrático Derecho del Trabajo UNED Codirector Académico PSAL, IE LawSchool

D. Eduardo Gómez de Enterría Bazán, Abogado, Socio Director área Laboral Herbert Smith Freehills

D. José Ignacio Ucar Angulo, Socio Director, UCAR Abogados

D. Iñigo Sagardoy, Presidente, Sagardoy Abogados.

D. José Callejas, Letrado conciliador en el SMAC Comunidad de Madrid. Ex-Miembro del Gabinete Técnico Confederado de UGT

18,00 a 18,15 h .

Conclusiones y clausura del seminario

PONENTES

D. Miguel Soldán Belda

Socio Director Interlaboris Profesor Asociado IE Law School

D. José Callejas

Letrado Conciliador SMAC Comunidad de Madrid

D. Eduardo Gomez de Enterría

Socio Director del área laboral de Herbert Smith

Freehills

D. Iñigo Sagardoy

Presidente, Sagardoy Abogados

D. José Ignacio Ucar Angulo

Socio Director, UCAR Abogados

IE LAW SCHOOL EXECUTIVE EDUCATION

IE Law School Executive Education, Programas para profesionales en el sector jurídico y fiscal, basados en la excelencia académica y la innovación de su escuela. Los Programas de IE Law School Executive Education reúnen a líderes del mundo jurídico-fiscal y empresarial, nacional e internacional. Los participantes comparten sus conocimientos, teniendo la oportunidad de discutir soluciones a los problemas más inminentes del mundo jurídico.

INFORMACIÓN GENERAL

LUGAR Y FECHAS DE REALIZACIÓN

El programa se impartirá el **Lunes 27, Martes 28 y Miércoles 29 de marzo de 2017**, en la sede del IE Law School.

DERECHOS DE INSCRIPCIÓN

El precio del Programa, es de **2.100 €**, incluyendo las sesiones y la documentación. Los Antiguos Alumnos de Programas Máster de IE, tendrán una bonificación del 25%. Los Antiguos Alumnos de Programas de Executive Education tendrán un 10%.

ALOJAMIENTO

Con objeto de facilitar el alojamiento a las personas de fuera de Madrid, IE Law School tiene acuerdos de colaboración con diferentes hoteles cercanos a la escuela, donde se ofrecen interesantes descuentos en las habitaciones para los asistentes al curso. Si desea información sobre estos hoteles, no dude en preguntarnos cuando realice su inscripción al curso.

DOCUMENTACIÓN

Todos los asistentes recibirán el material didáctico que se utilice a lo largo del programa, que servirá de apoyo a las explicaciones de los profesores y de consulta.

FORMALIZACIÓN DE LA MATRÍCULA

La formalización de la matrícula se podrá realizar:

- Por teléfono, llamando al:
915.689.563 / 915.689.555
- Por correo electrónico, enviando sus datos a: **inscripciones@ie.edu**
- A través de nuestro boletín de inscripción online, disponible en nuestra web:
<http://www.ie.edu/programas-abiertos>

^(*) Las inscripciones se realizarán por riguroso orden de reserva.



