



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



MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

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

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Negociación Colectiva en empresas

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 Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 30 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan 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.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1

La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

2

Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3

Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.

4

Trabajar con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Negociación Colectiva en empresas

Objetivos del curso:

- Conocer las características de la negociación colectiva con sindicatos y trabajadores.
- Identificar los factores que 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 desarrollar un plan estratégico de negociación colectiva. Qué negociar, cómo hacerlo y qué tácticas seguir.
- Abordar de forma positiva y constructiva las barreras de la política salarial.
- Saber 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.
- Describir 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 a la materia retributiva.
- Conocer las herramientas que podemos utilizar para el cierre de una negociación colectiva y lograr un acuerdo satisfactorio para ambas partes.
- 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 RRHH y Personal así como a todos aquellos cargos de la empresa implicados en la negociación colectiva e interesados en la gestión de sus RRHH.

Negociación Colectiva en empresas

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 60 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

9 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Negociación Colectiva en empresas

Contenido del Curso

MÓDULO 1. La negociación colectiva y el convenio colectivo

4 horas

El RD-Ley 32/2021, de 28 de diciembre, de medidas urgentes para la reforma laboral, la garantía para la estabilidad en el empleo y la transformación del mercado de trabajo, tal y como declara en su preámbulo, busca una modernización de la negociación colectiva, haciendo especial hincapié en el convenio colectivo como pieza clave de los sistemas democráticos y que permite la adaptación de las condiciones de trabajo a las características de los sectores y de las empresas.

- 1.1. Introducción. Reforma legal de la negociación colectiva: el RD-Ley 3/2021.
- 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:
 - 1.3.1.1. El convenio colectivo es formalmente un contrato.
 - 1.3.1.2. El convenio colectivo es un contrato colectivo.
 - 1.3.1.3. El convenio colectivo es fuente del Derecho del Trabajo.
 - 1.3.1.4. Objeto 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:
 - 2.1.1.1. Ámbito territorial.
 - 2.1.1.2. Ámbito funcional.
 - 2.1.1.3. Ámbito personal del convenio.
 - 2.1.2. Límites a la libre determinación del ámbito de aplicación del convenio colectivo:
 - 2.1.2.1. Capacidad convencional y legitimación negocial.
 - 2.1.2.2. Los límites que imponen la razón y la lógica.
 - 2.1.2.3. La extensión de la soberanía nacional.
 - 2.1.3. Supuesto especial.

Negociación Colectiva en empresas

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:

2.2.2.1. Acuerdos interprofesionales.

2.2.2.2. Convenios colectivos sectoriales, de ámbito estatal o autonómico.

2.2.2.3. Acuerdos colectivos sectoriales, de ámbito estatal o autonómico.

2.2.3. Ámbitos posibles de aplicación:

2.2.3.1. Ámbito territorial.

2.2.3.2. Ámbito funcional.

2.2.4. Contenido.

2.2.5. Régimen jurídico.

2.2.6. Eficacia jurídica.

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:

2.3.2.1. Primera excepción: el artículo 83.2 ET.

2.3.2.2. Segunda excepción: el convenio de empresa (artículo 84.2 ET).

2.3.2.3. Tercera excepción: el convenio colectivo de Comunidad Autónoma (artículo 84.3 y 4 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

Los sujetos negociadores son quienes del lado de los trabajadores y de los empresarios negocian y, en su caso, acuerdan un convenio colectivo en la correspondiente unidad de negociación. El art. 37.1 CE atribuye el derecho a la negociación colectiva laboral a “los representantes de los trabajadores y empresarios”. Los arts. 87 y 88 ET especifican qué sujetos pueden participar en la negociación de convenios colectivos de eficacia general (convenios estatutarios) y determinan los requisitos que han de concurrir en las partes negociadoras.

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

3.1.1. Legitimación inicial:

3.1.1.1. Legitimación de los órganos de representación unitaria (comités de empresa y delegados de personal).

3.1.1.2. Legitimación de las secciones sindicales.

3.1.2. Legitimación plena o legitimación ampliada:

3.1.2.1. Constitución de la comisión negociadora por la representación unitaria.

3.1.2.2. Constitución de la comisión negociadora por las secciones sindicales.

Negociación Colectiva en empresas

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:

3.4.1.1. En representación de los empresarios.

3.4.1.2. En representación de los trabajadores.

3.4.2. Legitimación plena:

3.4.2.1. En representación de los empresarios.

3.4.2.2. En representación de los trabajadores.

3.4.2.3. El derecho a formar parte de la comisión negociadora en proporción a la representatividad.

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

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

El contenido del convenio colectivo viene determinado por el conjunto de cláusulas y estipulaciones acordadas por los sujetos negociadores que regulan las relaciones individuales y colectivas de trabajo en un determinado ámbito.

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.
- 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

El convenio colectivo entrará en vigor en la fecha que las partes acuerden (art. 90.4 ET). Los sujetos negociadores son libres para pactar la fecha en la que el convenio inicia sus efectos (que podrá coincidir o no con la de su publicación oficial en el Boletín correspondiente), pudiendo acordar su entrada en vigor en cualquier momento.

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.

Negociación Colectiva en empresas

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

6 horas

El convenio colectivo es una norma colectiva pactada que debe ser objeto de aplicación e interpretación para que produzca efectos reguladores durante su tiempo de vigencia. Esta actividad se encomienda habitualmente a la comisión paritaria de la representación de las partes negociadoras, para entender de todas aquellas cuestiones que le sean atribuidas (art. 85.3 ET).

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.

7.1.2. Intervención de la comisión paritaria en la aplicación e interpretación 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:

7.3.2.1. Legitimación activa (demandantes).

7.3.2.2. Legitimación pasiva (demandados).

MÓDULO 8. El convenio colectivo extraestatutario

4 horas

El convenio extraestatutario es el negociado entre los representantes de los trabajadores y empresarios al margen de las reglas de legitimación, régimen jurídico y procedimiento negociador establecidos en el Título III ET. Su régimen jurídico vendrá determinado por la voluntad de los sujetos negociadores que tienen autonomía para establecer el procedimiento negociador.

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.

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. Los acuerdos colectivos de empresa:

- 9.1.1. Concepto de acuerdo colectivo de empresa.
- 9.1.2. Sujetos legitimados para negociar acuerdos colectivos de empresa.
- 9.1.3. Tipología de los acuerdos colectivos de empresa.

9.2. Acuerdos subsidiarios del convenio colectivo.

9.3. Acuerdos que ponen fin a los períodos de consulta.

9.4. Acuerdos sobre inaplicación de condiciones pactadas en convenio colectivo (Art. 82.3 ET).

9.5. Acuerdos sobre solución de conflictos.

Negociación Colectiva en empresas

Autor



Amparo Merino

Profesora Titular de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social en la 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.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

