



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

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 Educación On-line

Los cursos on-line se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa, ya que permiten una continua autoevaluación y programación del tiempo dedicado al estudio, permitiendo que el alumno elija los momentos más idóneos para su formación.

Con más de 25 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.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

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 este curso.

4 *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **60 horas** distribuidas en 9 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

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

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Negociación Colectiva en empresas

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cuáles son las características de la negociación colectiva con sindicatos y trabajadores.
- Qué factores 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 se desarrolla un plan estratégico de negociación colectiva. Qué negociar, cómo hacerlo y qué tácticas seguir.
- Cómo abordar positiva y constructivamente las barreras de la política salarial.
- Cómo 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.
- Cuáles son 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 la materia retributiva.
- Qué herramientas para el cierre de una negociación colectiva podemos utilizar que logren un acuerdo satisfactorio para ambas partes.
- Cómo 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 departamentos de Personal, RRHH y otros cargos de la empresa implicados en la negociación colectiva e interesados en la gestión de los recursos humanos en las empresas.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. La negociación colectiva y el convenio colectivo

4 horas

Modificar la negociación colectiva para modernizarla y adaptarla a las exigencias que impone la configuración actual del tejido empresarial español parece necesario. La existencia de nuevos métodos de organización del trabajo productivo, la aparición y expansión de grupos de empresas, empresas en red y empresas multiservicios, así como los procesos de externalización y descentralización productiva, ponen de manifiesto que las estructuras tradicionales han quedado superadas y que hay serias disfunciones que es necesario corregir.

- 1.1. **Introducción: razones que justifican una reforma legal de la negociación colectiva.**
- 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.**

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. En este módulo conoceremos los sujetos que pueden participar en la negociación de un convenio colectivo estatutario, así como la complejidad que entrañan los procesos de negociación colectiva por la dificultad de dar respuesta a las exigencias legales.

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.

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. Este módulo profundiza en las cláusulas del convenio colectivo, prestando especial atención a su tipología y significación.

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 complementariedad.
- 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

Análisis y profundización de las facultades de las partes negociadoras para determinar la duración del convenio colectivo, con especial atención a la problemática que plantea dotar a todo o parte del convenio de una eficacia retroactiva.

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.

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. A lo largo de este módulo conoceremos las nuevas funciones de las comisiones paritarias del convenio colectivo y de la problemática suscitada en torno a si pueden asumir funciones normativas, además de sus tradicionales competencias de aplicación e interpretación del convenio.

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. Flexibilidad interna en el seno de la empresa.
- 9.2. Los acuerdos colectivos de empresa: tipología
 - 9.2.1. Concepto de acuerdo colectivo de empresa.
 - 9.2.2. Sujetos legitimados para negociar acuerdos colectivos de empresa.
 - 9.2.3. Tipología de los acuerdos colectivos de empresa.
- 9.3. Acuerdos subsidiarios del convenio colectivo.
- 9.4. Acuerdos que ponen fin a los períodos de consulta.
- 9.5. Acuerdos sobre inaplicación de condiciones pactadas en convenio colectivo (RD-Ley 3/2012).
- 9.6. Acuerdos sobre solución de conflictos.

Negociación Colectiva en empresas

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



Amparo Merino

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

La autora y el equipo de tutores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **NEGOCIACIÓN COLECTIVA EN EMPRESAS**.

