



Curso Online de  
**Metodologías y herramientas  
de Negociación de Convenios  
Colectivos en América Latina**

*Para saber cómo aplicar de forma práctica las técnicas de negociación colectiva y pactos con los trabajadores en las empresas.*



  
Iniciativas Empresariales  
*| estrategias de formación*



Tel. 900 670 400 - [attcliente@iniciativasempresariales.com](mailto:attcliente@iniciativasempresariales.com)  
[www.iniciativasempresariales.com](http://www.iniciativasempresariales.com)

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

# Metodologías y herramientas de Negociación de Convenios Colectivos en América Latina

## Presentación

En la actualidad, dado el mundo en el que nos encontramos con niveles de incertidumbre nunca antes vistos, y con redes sociales activas donde se publica de forma inmediata una situación negativa de las organizaciones que se viraliza de forma exponencial, las empresas y sus colaboradores tienen grandes desafíos para lograr cumplir todos sus objetivos ya que éstos deben estar alineados con los objetivos individuales de las personas o bien que se acerquen lo más posible.

Esta tendencia ha generado un incremento en la sensación de inestabilidad en la toma de decisiones y, a su vez, ha agudizado la existencia de conflictos en el interior de las organizaciones, pudiendo tener impacto tanto en los stakeholders internos como en el medio donde la empresa se desarrolla.

Ahora bien, los ejecutivos de las compañías y sus colaboradores más directos pueden adquirir metodologías y herramientas de negociación que les ayuden a potenciar las competencias necesarias para lograr abordar este clima de inestabilidad y de incremento de los conflictos a la hora de posicionar los objetivos institucionales en el entorno, siendo uno de los momentos más relevantes y de mayor impacto, los procesos de negociación colectiva.

En un proceso de negociación colectiva, los miembros de la mesa representante de la empresa deben tener muy claro los objetivos que deben conseguir, cuál es la estrategia que deben seguir en dicho periodo y entender cuáles son las condiciones necesarias para guiar el proceso a un término exitoso.

Este curso le proporcionará métodos y herramientas de negociación basadas en la práctica empírica del autor, que le permitirán desarrollar una estrategia de negociación colectiva que aumente sus probabilidades de éxito.

## La Formación E-learning

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.

# Metodologías y herramientas de Negociación de Convenios Colectivos en América Latina

## Objetivos del curso:

---

- Aumentar el poder de negociación del equipo directivo a través de criterios de legitimidad y cómo aplicarlos en la negociación.
- Crear, planificar e implementar la estrategia de negociación colectiva que deberá llevar a cabo el equipo negociador representante de la empresa.
- Identificar competencias blandas cruciales para el proceso y adquirir tácticas específicas para aportar valor al equipo negociador, asegurando que puedan desarrollar el roleplay adecuado para abordar el proceso con mayor probabilidad de éxito.
- Conocer cómo se preparan las organizaciones sindicales para estos procesos de negociación y sus motivaciones.
- Entender la necesidad de considerar un BATNA (Plan B) como una buena opción.
- Adquirir métodos y herramientas que le permitirán relacionarse de mejor forma con la otra parte, buscando puntos de encuentro que fomenten el “win-win”.
- Lograr basar la negociación colectiva bajo un modelo de colaboración mutuo entre las partes, buscando los mecanismos en que todos se vean beneficiados del proceso.

“ Conozca las claves de la negociación colectiva y optimice los procesos de la negociación y sus resultados”

## Dirigido a:

---

Responsables de los Departamentos de RRHH y Relaciones Laborales así como para aquellos cargos operacionales de la empresa implicados en la negociación colectiva e interesados en la gestión de sus colaboradores.

# Metodologías y herramientas de Negociación de Convenios Colectivos en América Latina

## Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 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

4 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.

# Metodologías y herramientas de Negociación de Convenios Colectivos en América Latina

## Contenido del Curso

### MÓDULO 1. Aspectos globales que inciden en una compañía

5 horas

Hoy por hoy es cada vez más necesario que las compañías integren dentro de su estrategia la forma en la que se relacionarán con el entorno que las rodea, pues una pieza clave para el éxito es la correcta relación con los stakeholders generales y, sobretodo, los específicos.

Es importante conocer y entender el escenario actual que rodea a las empresas y su entorno, obteniendo una actualización de los factores exógenos necesarios para la toma de decisiones.

- 1.1. Entorno actual para el desarrollo de las empresas.
- 1.2. Ambientes VUCA.
- 1.3. Principales desafíos de las empresas en la era moderna.
- 1.4. Stakeholders y su mirada crítica.
- 1.5. Competencias actuales de los líderes para enfrentar un ambiente VUCA.

### MÓDULO 2. Negociación colectiva y su importancia

5 horas

La negociación colectiva es un mecanismo fundamental del diálogo social a través del cual, empleadores, organizaciones y sindicatos pueden convenir salarios justos y condiciones de trabajo adecuadas. Entre las cuestiones que se abordan habitualmente en los programas de negociación figuran los salarios, el tiempo de trabajo, la formación y capacitación profesional, la seguridad y la salud en el trabajo y la igualdad de trato.

- 2.1. Principales aspectos de una negociación colectiva.
- 2.2. Impactos de un proceso de negociación colectiva.
- 2.3. Negociación colectiva y su importancia en el desarrollo empresarial.
- 2.4. Momentos principales en el desarrollo de la negociación:
  - 2.4.1. Pasos para llegar al convenio o contrato colectivo:
    - 2.4.1.1. Determinar el tipo y alcance de la negociación colectiva.
    - 2.4.1.2. Determinar la titularidad del sindicato para presentarse a la negociación.
    - 2.4.1.3. Elaboración de la propuesta de negociación colectiva.
    - 2.4.1.4. Realizar la asamblea para la aprobación del proyecto de convenio y la selección de la comisión negociadora.

# Metodologías y herramientas de Negociación de Convenios Colectivos en América Latina

2.4.1.5. Notificar el proyecto de negociación colectiva al empleador/es y la solicitud de iniciar el proceso de negociación.

2.4.1.6. La firma del convenio colectivo.

## MÓDULO 3. Métodos y herramientas de negociación

30 horas

### 3.1. Introducción.

### 3.2. El conflicto y la comunicación:

3.2.1. Características del conflicto.

3.2.2. Dimensiones del conflicto.

3.2.3. Gestionando el conflicto.

3.2.4. Confianza: un activo muy importante en la negociación.

3.2.5. Comunicación efectiva:

3.2.5.1. Comunicación en las organizaciones.

3.2.5.2. Dificultades de la comunicación.

3.2.5.3. Comunicación digital.

3.2.5.4. Beneficios y costos del silencio.

3.2.5.5. Tres buenas razones para escuchar.

### 3.3. Estrategias y estilos negociadores:

3.3.1. Elementos para seleccionar una estrategia de negociación.

3.3.2. Estrategias de negociación.

3.3.3. Diez distinciones de negociadores expertos.

### 3.4. Opciones y criterios de legitimidad:

3.4.1. ¿Qué considerar a la hora de generar opciones?

3.4.2. Causas que impiden crear opciones.

3.4.3. ¿Qué hacer si los intereses son antagónicos?

3.4.4. Criterios de legitimidad.

3.4.5. ¿Cuándo invocar criterios o procedimientos legítimos?

3.4.6. Aplicación de criterios legítimos en la mesa de negociación.

3.4.7. Legitimidad en negociaciones horizontales y verticales.

3.4.8. Diagrama circular de W. Ury.

### 3.5. Poder, rangos y cierre de la negociación:

3.5.1. El poder y la negociación en las organizaciones.

3.5.2. Fuentes de poder.

3.5.3. El manejo del poder al momento de negociar:

3.5.3.1. Generación de poder para el negociador.

3.5.4. El BATNA otorga poder.

3.5.5. Rangos de negociación:

# Metodologías y herramientas de Negociación de Convenios Colectivos en América Latina

- 3.5.5.1. ¿Cómo definir el rango de negociación?
- 3.5.5.2. Anclaje.
- 3.5.5.3. Zona de posible acuerdo.
- 3.5.6. Cierre:
  - 3.5.6.1. Causas de cierres competitivos y sus consecuencias.
  - 3.5.6.2. Tácticas para cierres distributivos.
  - 3.5.6.3. Tácticas para generar valor en cierres cooperativos.
  - 3.5.6.4. Materialización del cierre.
  - 3.5.6.5. Formalización del acuerdo.
- 3.6. De competir a colaborar:**
  - 3.6.1. Obstáculos para la cooperación.
  - 3.6.2. Causas de la espiral de la competencia.
  - 3.6.3. Hacia la colaboración.
  - 3.6.4. Tácticas para mantener una buena relación.
  - 3.6.5. Una buena relación: garantía de mayor valor.
  - 3.6.6. Problemas de las relaciones.
- 3.7. Planificación estratégica para negociar:**
  - 3.7.1. Beneficios de prepararse.
  - 3.7.2. Aspectos generales a considerar en la preparación:
    - 3.7.2.1. La doble contingencia.
    - 3.7.2.2. Un mundo de percepciones.
  - 3.7.3. Establecer prioridades y combinar estrategias negociadoras.
  - 3.7.4. Preparación avanzada.
  - 3.7.5. Cuadro de preparación completa.

## MÓDULO 4. Estrategia de la empresa para un proceso de negociación colectiva

10 horas

- 4.1. Definición de objetivos.
- 4.2. Identificación del BATNA.
- 4.3. Conformación del equipo negociador.
- 4.4. Creación del rol play.
- 4.5. Entendiendo a la contraparte.
- 4.6. Táctica durante el proceso de negociación colectiva.
- 4.7. Planes de contingencia del negocio.

# Metodologías y herramientas de Negociación de Convenios Colectivos en América Latina

4.8. Preparando el cierre de la negociación colectiva.

4.9. Cierre de la negociación colectiva.

# Metodologías y herramientas de Negociación de Convenios Colectivos en América Latina

## Autor



### Jorge Rodrigo Nahuas

Master Business Administration con amplia experiencia en cargos ejecutivos en empresas de diferentes sectores liderando cambios culturales y estructurales, gestionando con éxito equipos comerciales y de operaciones de forma transversal para el desarrollo de proyectos globales.

## 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.

