

FORMAÇÃO DE EQUIPES DE NEGOCIADORES SINDICAIS

ARGUMENTOS

- Tendo em vista a livre negociação o ano todo, somado à negociação nas épocas da data base e de, participação nos Resultados/Lucros e o aumento da representatividade das classes trabalhadoras, torna-se imprescindível às organizações manterem equipes internas habilitadas na condução de negociações (mesmo fora da data base), prontas para administrar de forma justa e harmônica as reivindicações dos seus colaboradores durante todo o ano.

OBJETIVOS

- Fornecer os fundamentos da negociação coletiva para os elementos que participarão como negociadores internos ou patronais, ressaltando aspectos legais, administrativos, preparatórios, táticos e preventivos.
- Conscientizar os participantes sobre a importância das medidas preparatórias quer nas épocas de convenção coletiva, PLR bem como no dia-a-dia.
- Preparar os negociadores para enfrentarem situações reais, através de práticas simuladas de negociação, desenvolvendo equipes altamente profissionalizadas.
- Preparar Gerentes/Diretores para o convívio diário com as possíveis situações de negociação com os Sindicatos ou Comissão de Empregados.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

MÓDULO CONCEITUAL – 1º DIA

- A negociação coletiva e sua legislação básica.
- O campo de negociação coletiva interna e externa.
- Estratégias utilizadas para minimizar as restrições impostas aos Negociadores Patronais.
- Áreas de confronto na mesa de negociação e a limitação do poder dos negociadores.
- Os poderes de barganha sindical x patronal.
- Análise das pautas sindicais.
- Auditoria e análise de acordos anteriores.
- A equipe de negociadores: atributos e formação técnica.
- Programa de comunicação interna em épocas de negociação.
- Planejamento estratégico para negociação.
- O posicionamento das empresas/entidades patronais frente às Assembléias Gerais, na fixação das políticas e limites de negociação.
- As ações preventivas em épocas de negociação.
- A condução da negociação para um bom acordo para ambas as partes.

cont.

MÓDULO PRÁTICO – SIMULAÇÃO – 2º DIA

- Preparo real de uma pauta para definição de uma estratégia de negociação.
- Determinação da negociabilidade das reivindicações.
- Estabelecimento das formas de negociação.
- Elaboração do planejamento e das táticas de negociação.
- Cuidados e preocupações do bom negociador.
- Os aspectos psicológicos e de desestabilização emocional durante as negociações.
- TRABALHO DE SIMULAÇÃO
- Exercício real de negociação coletiva: equipe patronal × equipe sindical.

CARGA HORÁRIA

16 HORAS – 02 DIAS

COORDENAÇÃO

Consultores WCCA