



CURSO VIRTUAL

NEGOCIACIÓN COLECTIVA SECTOR PRIVADO

#FORMACIÓN
PARA LA ACCIÓN

    @RedalOficial



UN PROGRAMA DE:



OBJETIVOS DEL CURSO:



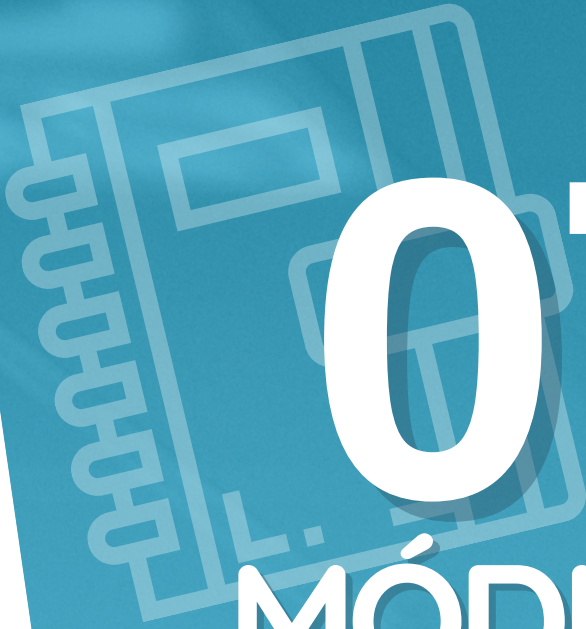
OBJETIVOS

- » Identificar y ser capaz de aplicar las distintas estrategias de negociación de acuerdo a las necesidades propias del proceso de negociación colectiva que se esté afrontando.
- » Identificar los convenios fundamentales del trabajo dados por la OIT
- » Identificar las etapas de la negociación colectiva
- » Reconocer las consideraciones de índole económico, político y jurídico que debe tener en cuenta al momento de planear la formulación del pliego.
- » Reconocer la importancia de las cualidades, características y principales responsabilidades que debe ostentar cualquier persona que obtenga el título de negociador en un proceso de negociación colectiva.
- » Obtener conocimiento completo sobre la fenomenología que rodea las convenciones colectivas tales como prorrogas automáticas, denuncia, garantías de vigencia y efectos.

**HORAS
CERTIFICADAS**

**70
HORAS**





07

MÓDULOS

PARA UN
TOTAL DE:



07

SEMANAS

CONTENIDO TEMÁTICO

TEORICO

MÓDULO 01

CONVENIOS
FUNDAMENTALES OIT
NORMATIVIDAD NACIONAL
RECOMENDACIONES OIT

- Identificar los convenios fundamentales del trabajo dados por la OIT.
- Reconocer la normatividad vigente en Colombia para la libertad sindical.
- Debatir crítica y propositivamente acerca de la negociación colectiva.

MÓDULO 02

FLUJOGRAMA DEL PROCESO
DE NEGOCIACIÓN
COLECTIVA: ARREGLO
DIRECTO, HUELGA Y
ARBITRAMENTO

- Identificar las etapas de la negociación colectiva
- Reconocer el concepto y procedimiento del arreglo directo.
- Reconocer el proceso por el cual se llega a la huelga y el arbitramento.

PRACTICO

MÓDULO 03

PROCESO DE
PLANIFICACIÓN DE LA
NEGOCIACIÓN

- Reconocer las consideraciones de índole económico, político y jurídico que debe tener en cuenta al momento de planear la formulación del pliego.
- Identificar los puntos que debe contener el pliego de peticiones.

MÓDULO 04

PERFIL DE LOS
NEGOCIADORES EN EL
PROCESO DE NEGOCIACIÓN
COLECTIVA

- Reconocer la importancia de las cualidades, características y principales responsabilidades que debe ostentar cualquier persona que obtenga el título de negociador en un proceso de negociación colectiva.

MÓDULO 05

CONSTRUCCIÓN DE LA
ESTRATEGIA DE
NEGOCIACIÓN

- Saber cómo realizar una correcta evaluación del pliego de peticiones en sus aspectos legales, económicos y políticos.
- Participar de los temas y actividades propuestas.

MÓDULO 06

PROCEDIMIENTO DE
NEGOCIACIÓN

- Reconocer e identificar todas y cada una de las etapas que componen la negociación colectiva.
- Reconocer todos los objetivos de cada uno de los documentos que se pueden llegar a generar en una negociación colectiva para que esta sea exitosa.

MÓDULO 07

LO ECONÓMICO DENTRO
DEL PROCESO DE
NEGOCIACIÓN

- Reconocer la importancia del conocimiento económico en la comisión negociadora, comprendiendo la estructura financiera de la empresa como una herramienta de poder sindical