



SEMINARIUM®



EXECUTIVE
TRAINING

NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA EN RELACIONES LABORALES

12 - 13 AGO | CHILE

www.seminarium.com

TEMÁTICA

La negociación constituye una herramienta fundamental para la creación de valor en las empresas y su metodología aplicada al mundo de las relaciones laborales es una potente herramienta que permite tener mejores relaciones al interior de las compañías, lo que redundará en compromiso de los colaboradores.

A través del método de negociación de Harvard, los participantes identificarán sus habilidades personales de negociación, desarrollarán habilidades relacionales e implementarán acuerdos laborales exitosos.

DIRIGIDO A

- Alta Administración.
- Áreas de Recursos Humanos.
- Dirigentes sindicales.
- Actores críticos para la organización.

BENEFICIOS DEL PROGRAMA

- Preparar negociaciones en forma estratégica.
- Evaluar y resolver negociaciones conflictivas en la sede laboral.
- Gestionar las emociones en negociaciones laborales.
- Implementar contratos individuales y colectivos de trabajo que satisfagan los intereses de los involucrados.
- Aplicar las metodologías a la realidad de los participantes.

CONTENIDOS DEL PROGRAMA

- Introducción a la metodología de negociación Harvard.
- Elementos en la negociación para evaluar un acuerdo exitoso.
- Elementos metodológicos para preparar negociaciones en forma estratégica.
- Aplicación práctica de la metodología de negociación Harvard.
- Evaluación de acuerdos laborales.
- Implementación de acuerdos laborales.
- Elementos de negociación en contratos individuales y colectivos de trabajo.
- Aplicación de lo aprendido a la solución de contingencias concretas.



PROFESOR
JOSÉ MIGUEL FLORES



CERTIFICADO
EMITIDO POR SEMINARIUM

PROGRAMA NEGOCIACIÓN LABORAL

DÍA 1

8:30 A 9:00

REGISTRO

SESIÓN 1

9:00 A 11:00

- Antecedentes de la metodología de negociación.
- Objetivos de los participantes.
- Ejercicio de diagnóstico.
- Acuerdos exitosos según metodología.

11:00 A 11:20

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 2

11:20 A 13:00

- Negociaciones estratégicas.
- Negociaciones complejas.

13:00 A 14:10

NETWORKING LUNCH

SESIÓN 3

14:10 A 15:45

- Negociadores difíciles.
- Negociación y habilidades blandas.

15:45 A 16:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 4

16:00 A 17:30

- Ejercicio de desarrollo de habilidades blandas.
- Revisión del ejercicio.

DÍA 2

8:30 A 9:00

REGISTRO

SESIÓN 5

9:00 A 11:00

- Exposición y análisis de negociaciones reales.
- Revisión según metodología.

SESIÓN 6

11:20 A 13:00

- Relaciones laborales.
- Políticas contractuales laborales.

SESIÓN 7

14:10 A 15:45

- Implementación de contratos.
- Acuerdos laborales.
- Preparación de equipos de negociación.

SESIÓN 8

16:00 A 17:30

- Ejercicio de aplicación mediante role playing.
- Revisión del ejercicio.
- Conclusiones finales.