

LA NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO LABORAL

MADRID

1, 2 Y 3 DE ABRIL DE 2014



DIRECTOR ACADÉMICO

D. Miguel Soldán,

Socio Director, Interlaboris

Profesor Asociado IE Business School

IE Law School Executive Education es la división de IE que ofrece programas para profesionales en el sector jurídico y fiscal, basados en la excelencia académica y la innovación de su escuela.

Los Programas de IE Law School Executive Education reúnen a líderes del mundo jurídico-fiscal y empresarial, nacional e internacional. Los participantes comparten sus conocimientos, teniendo la oportunidad de discutir soluciones a los problemas más inminentes del mundo jurídico. Además, nuestros más de 35 años como parte de IE Business School nos han dado la oportunidad de integrar talleres de management, incluyendo entre otros, habilidades directivas, negociación o coaching en nuestros programas jurídicos, de modo que los participantes adquieren todo el conocimiento y las habilidades necesarias para trabajar de modo eficaz y eficiente en sus empresas y con sus clientes.

ACREDITACIONES

Nuestro compromiso con la excelencia ha sido reconocido por las **cuatro organizaciones de acreditación internacional más prestigiosas**, mediante un riguroso proceso de auditoría externa: AMBA (Association of MBAs), AACSB International (The Association to Advance Collegiate Schools of Business) y EQUIS (European Quality Improvement Systems)..



Association to
Advance Collegiate
Schools of Business



Association of
MBAs



European Quality
Improvement System



RANKING

IE Business School, 1º Escuela de Negocios
(*Financial Times* 2012)
MBA 1º del mundo
(*The Wall Street Journal*, 2009)
5º Business School de Europa
(*Financial Times*, 2010)

Los **programas LL.M** de IE Law School están entre los mejores programas de formación jurídica del mundo según el lista publicado por el *Financial Times* en noviembre 2009, 2010 y 2011.

PRESENTACIÓN

La negociación juega un papel decisivo en el ámbito socio laboral y está presente en todas y cada una de las actuaciones propias de esta área. De hecho, desde los Convenios Colectivos a los procesos de reestructuración de plantillas pasando, entre otros, por el salario, el contrato de trabajo, la movilidad funcional o geográfica, la jornada e incluso el propio orden jurisdiccional social y las actuaciones ante la Inspección de Trabajo llevan implícita la exigencia de un determinado nivel de negociación. La reciente Reforma Laboral 2012 supone también un antes y un después en el rol que representa la negociación en nuestro marco de Relaciones Laborales.

El presente Seminario, que afronta ya su XII Edición, ofrece la posibilidad de profundizar, analizar y estudiar todas las cuestiones que surgen en torno a la negociación laboral en sus múltiples facetas y desde el punto de vista de sus distintos protagonistas, todo ello con un enfoque eminentemente práctico y a través de la experiencia de profesionales experimentados en la materia, que resolverán sus dudas y nos mostrarán sus experiencias reales a través de diversos casos prácticos que permitirán a los asistentes comprobar de manera activa sus dotes negociadoras e ir poniendo en práctica de inmediato los conceptos aprendidos.

El Seminario se estructura en cuatro partes bien diferenciadas:

- La primera de ellas, a modo de introducción, analiza la técnica de la negociación en el ámbito laboral sin perder de vista los conceptos generales que deben estar presentes en cualquier tipo de negociación y la mejor estrategia a seguir. Adicionalmente realizaremos un interesante paseo por los aspectos clave de la comunicación dentro de los procesos de negociación.
- La segunda, aborda la llamada negociación de largo recorrido, centrándose en los Convenios Colectivos y en los procesos de reestructuración de plantillas, de triste actualidad tras su uso masivo como consecuencia de la actual crisis, pero donde intentaremos mostrar a los asistentes las últimas tendencias en esta materia.

- La tercera parte del Seminario analiza la negociación del día a día y nos ofrecerá reflexiones muy interesantes desde dos perspectivas condenadas a entenderse; por un lado la visión de los Sindicatos y por otra el punto de vista de la Patronal.
- Por último, la cuarta analiza el papel que la negociación juega frente a la jurisdicción social y en la relación entre abogados.

Como cierre se celebra una mesa redonda que contará con distintas personalidades de reconocido prestigio y que persigue suscitar un debate sobre el futuro de la negociación en el ámbito laboral analizándolo desde distintos puntos de vista, con especial atención al impacto de las recientes Reformas laborales y al rol que ocupará en las actuales circunstancias económicas, donde los procesos de negociación inherentes a reestructuraciones y ajustes de plantilla, se siguen manteniendo en el primer plano de la actualidad.

OBJETIVOS

Al final del Seminario los participantes habrán entendido las claves principales de los distintos procesos de negociación que existen en el ámbito laboral, habrán profundizado y comprendido mucho mejor los distintos puntos de vista que tiene los protagonistas de la negociación laboral y en definitiva serán capaces de afrontar con mayor éxito los diversos conflictos que surjan en su área de responsabilidad.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

El presente Seminario va dirigido a toda clase de profesionales que se enfrenten en su trabajo con la necesidad de resolver conflictos o lograr acuerdos en el ámbito laboral, y en especial, a Directores Generales, Directores de Recursos Humanos, Directores de Relaciones Industriales, Directores de Relaciones Laborales, Directores de Personal, Consultores de Empresa, Asesores Laborales y Asesores Jurídicos.

Martes, 1 de Abril

15,45 a 16,00 h.

Registro y entrega de documentación

16,00 a 16,15 h.

PALABRAS DE BIENVENIDA Y PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

D. Carlos de la Pedraja García Cossío

Director IE Law School Executive Education

D. Miguel Soldán Belda

Socio Director, Interlaboris

Profesor Asociado IE Business School

16,15 a 17,45 h.

LA TÉCNICA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO LABORAL (I)

- La estrategia como base para alcanzar el acuerdo
- Preparación previa a la negociación
- Los protagonistas de la negociación
- La negociación como solución provisional
- El principio del intercambio: ni vencedores ni vencidos
- Estrategia de máximos en las reivindicaciones y cesiones para el acuerdo
- Fijación de objetivos y necesidades

D. Miguel Soldán Belda

17,45 a 18,00 h.

Descanso

18,00 a 19,00 h.

LA TÉCNICA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO LABORAL (II)

- Apertura de negociaciones
- Valoración y legitimación de la contraparte
- Fase de argumentaciones: información-persuasión y coerción
- Flexibilidad: estrategias variables
- Recogida de datos e impresiones de la contraparte
- Puntos muertos: acuerdos, desacuerdos y elementos de presión
- Cierre de la negociación
- Recomendaciones finales

D. Miguel Soldán Belda

19,00 a 20,30 h.

LA COMUNICACIÓN COMO FACTOR CLAVE DE LAS NEGOCIACIONES LABORALES

- El Método POOL de negociación laboral
- Estrategia, táctica y logística del proceso negociador
- La comunicación en el proceso negociador; comunicación interna y externa
- El Plan Especial de Comunicación

D. Carlos de Benito Álvarez

Consultor de Negociación y RR.LL. Interlaboris.

Director Estudios RR.LL. y Recursos Humanos UFV

Miércoles, 2 de Abril

9,30 a 11,30 h.

LA NEGOCIACIÓN DE LARGO RECORRIDO (I) PROCESOS DE REESTRUCTURACIÓN DE PLANTILLAS

- Como abordar la negociación de un proceso de reestructuración de plantillas
- Medidas a adoptar en la fase previa, durante la negociación y con posterioridad
- Procesos de reestructuración de plantillas y responsabilidad social corporativa
- Nuevas tendencias

D. Eduardo Gómez de Enterría Bazán

Abogado, Socio, Sagardoy Abogados

11,30 a 12,00 h.

Descanso. Café

12,00 a 14,00 h.

LA NEGOCIACIÓN DE LARGO RECORRIDO (II) CONVENIOS COLECTIVOS

- El Convenio Colectivo como herramienta de gestión empresarial
- Cómo se negocia un Convenio Colectivo desde la perspectiva empresarial
- El proceso de negociación de un Convenio Colectivo: Desde el análisis de las plataformas reivindicativas hasta el cierre de la negociación

- Impacto de la reforma laboral 2012

D. Iñigo Sagardoy

Presidente, Sagardoy Abogados

14,00 a 16,00 h.

Almuerzo

16,00 a 17,30 h.

LA NEGOCIACIÓN DEL DÍA A DÍA

- Jornada de trabajo
- Vacaciones
- Turnos de trabajo
- Caso Práctico Role-playing : "Calendario Laboral"

D. Miguel Soldán Belda

17,30 a 18,00 h.

Descanso

18,00 a 20,00 h.

LA NEGOCIACIÓN DE LARGO RECORRIDO (III)

- Negociaciones multilaterales y de petición múltiple.
- La gestión de los puntos muertos en un Convenio Colectivo
- Caso Práctico Role-playing : " Cierre de Convenio"

D. Miguel Soldán Belda

Estructura del Programa



LA NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO LABORAL

Jueves, 3 de abril

9,30 a 11,00 h.

LA NEGOCIACIÓN ANTE LA JURISDICCIÓN SOCIAL

- El rol de la negociación en el orden jurisdiccional social
- Negociación entre abogados
- Coordinación entre el letrado externo y la empresa

D. José Ignacio Ucar Angulo

Socio Director, UCAR Abogados.

11,00 a 11,30 h.

Descanso. Café

11,30 a 12,30 h.

CASO PRÁCTICO

12,30 a 14,00 h.

EL PAPEL DE LOS SINDICATOS ANTE LA NEGOCIACIÓN LABORAL. EL ROL DE LA NEGOCIACIÓN EN TIEMPOS DE CRISIS

D. José Callejas

Miembro del Gabinete Técnico Confederal de UGT

14,00 a 16,00 h.

Almuerzo

16,00 a 17,30 h.

MESA REDONDA. "EL FUTURO DE LA NEGOCIACIÓN EN EL ÁMBITO LABORAL"

Moderador: **D. Miguel Soldán Belda**

D. Eduardo Gómez de Enterría Bazán

Abogado, Socio, Sagardoy Abogados

D. José Ignacio Ucar Angulo

Socio Director, UCAR Abogados

D. Carlos de Benito Álvarez

Consultor de Negociación y RR.LL. Interlaboris.

D. Iñigo Sagardoy

Presidente, Sagardoy Abogados.

D. José Callejas

Miembro del Gabinete Técnico Confederal de UGT

18,00 a 18,15 h.

CONCLUSIONES Y CLAUSURA DEL SEMINARIO

D. Carlos de Benito Álvarez

Consultor de Negociación y RR.LL. Interlaboris.

Director Estudios RR.LL. y Recursos Humanos UFV

D. José Callejas

Miembro del Gabinete Técnico Confederado de UGT

D. Eduardo Gómez de Enterría Bazán

Abogado, Socio, Sagardoy Abogados

D. Iñigo Sagardoy

Presidente, Sagardoy Abogados

D. Miguel Soldán Belda

Socio Director Interlaboris

Profesor Asociado IE Business School

D. José Ignacio Ucar Angulo

Socio Director, UCAR Abogados



Información General

FECHAS Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

El programa se impartirá **el Martes 1, Miércoles 2 y Jueves 3 de Abril de 2013**, en la sede del IE Law School..

DOCUMENTACIÓN

Todos los asistentes al Seminario, recibirán el material didáctico que se utilice a lo largo del mismo y que servirá de consulta y apoyo a las explicaciones de los ponentes.

DERECHOS DE INSCRIPCIÓN

El precio del Seminario completo, será de **1.750 euros**, incluyendo las sesiones y la documentación.

Los Antiguos alumnos de Programas Master del IE, tendrán un descuento del 10%. Los Antiguos Alumnos Asociados a la AAA del IE, tendrán un descuento del 30%.

IE Law School Executive Education colabora con tu empresa en la tramitación de las subvenciones de la Fundación tripartita.

CERTIFICADO

Todos los asistentes al Seminario, recibirán el certificado acreditativo de su asistencia.

ALOJAMIENTO

Con objeto de facilitar el alojamiento a las personas de fuera de Madrid, el IE tiene acuerdos de colaboración con diferentes hoteles cercanos a la escuela, donde se ofrecen interesantes descuentos en las habitaciones para los asistentes al curso. Si desea información sobre estos hoteles, no dude en preguntarnos cuando realice su inscripción al curso.

FORMALIZACIÓN DE LA MATRÍCULA

Dada la limitación de plazas, la inscripción se hará por riguroso orden de reserva, pudiéndola hacer a través de alguno de los siguientes medios:

- Llamando a los **teléfonos**:
91 568 95 63 / 91 568 95 55
- Por **correo electrónico**, enviando sus datos a la dirección: inscripciones@ie.edu,
- A través de nuestro **Boletín de Inscripción** on-line, disponible en nuestra web: www.execed.ie.edu/law

DIVISIÓN DE PROYECTOS IN-COMPANY

Executive Education del IE a través de su división de Proyectos In- Company, ofrece la posibilidad de desarrollar acciones de formación y consultoría, tanto en el ámbito nacional como internacional, acordes con las necesidades específicas de su empresa.





IE Law School Executive Education

Pinar, 18 - 28006 Madrid
Teléfono: 91 568 95 63 / 91 568 95 68
ielaw.execed@ie.edu
www.execed.ie.edu/law
www.ie.edu