

PLAN DE FORMACION DIRIGIDO A LA CAPACITACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS FUNCIONES RELACIONADAS CON EL DIÁLOGO SOCIAL Y LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA. EJERCICIO 2021

PFDSNC2021.1/002

10. PROGRAMA AVANZADO DE PRÁCTICA PARA LA NEGOCIACIÓN EN EL DIALOGO

MODALIDAD Y DURACIÓN

70 horas On Line

TEMARIO

MODULO 1

UD1. EL SINDICATO

- 1.1. ¿Qué es un sindicato?
- 1.2. ¿Cómo se organiza un sindicato?
- 1.3. Objetivos de la acción sindical.

UD2. LA REPRESENTACIÓN SINDICAL.

- 2.1. Cauces para la organización de la acción sindical
- 2.2. Los órganos de representación sindical 3.
- 2.3. La asamblea de trabajadores
- 2.4. La sección sindical
- 2.5. Derechos y garantías de los representantes de los trabajadores

UD3. LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA.

- 3.1. La negociación colectiva
- 3.2. La negociación colectiva: un derecho y una fuente de derecho
- 3.3. Momentos importantes de la negociación colectiva
- 3.4. Contenidos normativos y obligacionales de un convenio
- 3.5. Protagonistas de la negociación colectiva

UD4. LA CONTRATACIÓN.

- 4.1. Introducción
- 4.2. El contrato de trabajo
- 4.3. Los derechos de información en materia de contratación
- 4.4. Modalidades de contratación

PLAN DE FORMACION DIRIGIDO A LA CAPACITACIÓN PARA EL DESARROLLO
DE LAS FUNCIONES RELACIONADAS CON EL DIÁLOGO SOCIAL Y LA
NEGOCIACIÓN COLECTIVA. EJERCICIO 2021

PFDSNC2021.1/002

UD5. LA SALUD LABORAL.

- 5.1. El ambiente de trabajo
- 5.2. Cómo se puede actuar frente a un riesgo
- 5.3. Ley de prevención de riesgos laborales
- 5.4. Evaluación de riesgos
- 5.5. El plan de prevención

UD6. TRABAJO DECENTE A LO LARGO DE LA VIDA.

- 6.1. El “trabajo decente”.
- 6.2. ¿Qué es un déficit de trabajo decente?
- 6.3. Ejes estratégicos del Trabajo Decente. Interrelación e interdependencia.
- 6.4. Algunos indicadores de trabajo decente

MÓDULO 2

UD1. EL CONFLICTO, TIPOS Y CAUSAS

- 1.1 Definición y naturaleza del conflicto.
- 1.2 Tipos de conflictos.
- 1.3 Conflicto unilateral
- 1.4 Conflicto bilateral.
- 1.5 Causa del conflicto.
- 1.6 Subyacente.
- 1.7 Personal o estructural

UD2. HABILIDADES PERSONALES PARA AFRONTAR CONFLICTOS.

- 2.1 Proceso de comunicación y concepto de habilidades sociales.
- 2.2 Habilidades necesarias para afrontar un conflicto. .
- 2.3 Establecimiento de un modelo de las habilidades sociales.
- 2.4 Habilidades comunicativas y sociales para la resolución de conflictos.
- 2.5 Procesos psicológicos que sustentan la habilidad social.
- 2.6 Elementos o componentes de las habilidades sociales.
- 2.7 Asertividad, escucha activa y negociación.
- 2.8 Entrenamiento en habilidades sociales.
- 2.9 Técnicas para la resolución de conflictos y respuestas agresivas.



PLAN DE FORMACION DIRIGIDO A LA CAPACITACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS FUNCIONES RELACIONADAS CON EL DIÁLOGO SOCIAL Y LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA. EJERCICIO 2021

PFDSNC2021.1/002

UD3. LA NEGOCIACIÓN

- 3.1 Tipos de negociación.
- 3.2 La negociación distributiva
- 3.2 La negociación integrativa.
- 3.2 Proceso negociador
- 3.2 Preparación.
- 3.2 Antagonismo.
- 3.2 Aceptación del marco común.
- 3.2 Presentación de alternativas.
- 3.2 Cierre.