



PAD

ESCUELA DE DIRECCIÓN
UNIVERSIDAD DE PIURA



SEMINARIO INTERNACIONAL

NEGOCIACIÓN SINDICAL: Construyendo relaciones sostenibles

Gestiona con éxito relaciones laborales sólidas y productivas



► Martes 18 de noviembre | 8:00 a.m. a 05:30 p.m.
► Miércoles 19 de noviembre | 8:00 a.m. a 01:00 p.m.



Presencial

En un entorno laboral en constante cambio, las negociaciones sindicales juegan un papel crucial en la estabilidad y el éxito de las organizaciones. Este seminario está diseñado para ayudar a los líderes empresariales a desarrollar una visión estratégica de las políticas sindicales y proporcionarles las herramientas y estrategias necesarias para negociar de manera efectiva y sostenible. A través de una combinación de estudio de casos, simulaciones y experiencias compartidas, los participantes adquirirán las habilidades esenciales para lograr acuerdos que beneficien a todas las partes.

Este seminario es ideal para aquellos que buscan fortalecer su capacidad para manejar situaciones complejas y construir relaciones laborales más productivas y colaborativas.



PERFIL DEL PARTICIPANTE

Este seminario está orientado a:

- **Líderes Empresariales:** Gerentes generales y miembros de directorios, que son aquellos que desempeñan un papel importante en las relaciones empresa-colaborador. Gestión de relaciones laborales en sus organizaciones.
- **Directivos de Recursos Humanos:** Profesionales líderes de recursos humanos que deseen comprender mejor las dinámicas de negociación sindical para mejorar la gestión de recursos humanos en sus organizaciones.



BENEFICIOS

- ▶ **Mayor comprensión de las dinámicas laborales:** El seminario proporcionará una comprensión más profunda de las dinámicas laborales contemporáneas y los desafíos que enfrentan las partes interesadas. Esto permitirá a los participantes adaptarse mejor a las cambiantes condiciones del mercado laboral.
- ▶ **Evaluación y planificación de estrategias sindicales:** El seminario ayudará a entender y evaluar la eficacia de las políticas sindicales y a pensar en rediseños y nuevas estrategias que las hagan más eficaces.
- ▶ **Desarrollo de habilidades avanzadas en negociación:** Los participantes adquirirán habilidades de negociación avanzadas que les permitirán abordar situaciones sindicales complejas con confianza y eficacia. Aprenderán estrategias innovadoras para lograr acuerdos mutuamente beneficiosos.
- ▶ **Estrategias de resolución de conflictos:** Los asistentes adquirirán experiencias prácticas para gestionar conflictos en las negociaciones, minimizando tensiones y evitando bloqueos y paralizaciones.
- ▶ **Mejora de relaciones laborales:** El enfoque en la colaboración laboral y la resolución de conflictos promoverá relaciones laborales más positivas y constructivas en el lugar de trabajo. Los participantes aprenderán a construir puentes y a reducir la tensión entre empleadores y sindicatos.
- ▶ **Herramientas prácticas y estudio de casos:** Los participantes se beneficiarán de herramientas prácticas, ejemplos de estudios de caso y mejores prácticas que pueden aplicar directamente en sus roles laborales. Esto les ayudará a resolver problemas concretos y a tomar decisiones informadas.



CONTENIDO

▶ CASO DE ESTUDIO 1: GÉNESIS DE UN SINDICATO HOSTIL

Análisis de la estrategia laboral frente a un sindicato naciente, las decisiones que llevaron al deterioro de la relación y la posterior evolución del conflicto, con sus principales consecuencias.

▶ CONFERENCIA 1: EVALUACIÓN DE POLÍTICAS SINDICALES

Revisión comparada de enfoques y prácticas; presentación de un marco conceptual para diseñar y ajustar políticas de relaciones laborales alineadas con la estrategia de la organización.

▶ TALLER: DINÁMICAS Y HERRAMIENTAS DE NEGOCIACIÓN

Fundamentos del proceso negociador. Identificación del propio estilo de negociación y diseño de estrategias y tácticas coherentes para distintos escenarios.

▶ CONFERENCIA 2: ELEMENTOS CLAVE DE LA NEGOCIACIÓN SINDICAL PARA UNA RELACIÓN SOSTENIBLE

Análisis en profundidad de los factores críticos (actores, poder, tiempos, información, agenda, comunicación, legitimidad y cumplimiento) y criterios prácticos para gestionarlos.

▶ CASO DE ESTUDIO 2: CRISIS SINDICAL Y RIESGO DE POLITIZACIÓN EN UNA EMPRESA ARGENTINA

Estudio de una gran corporación cuya escala provoca involucramiento político y alta exposición mediática, con impacto directo en la mesa de negociación y en la estrategia comunicacional.



EXPOSITORES



INVITADO ESPECIAL:

ALEJANDRO ZAMPRILE



MBA por el IAE Business School. Profesor de Negociación y Comportamiento Humano del IAE Business School (Argentina). Integrante de "Consensus", Centro de Negociación y Resolución de Conflictos del IAE Business School. Autor y coautor de los libros: "El Arte de la Negociación", "Negociar: entre el arte y el talento" y "Negociaciones Complejas en Conflictos Difíciles."

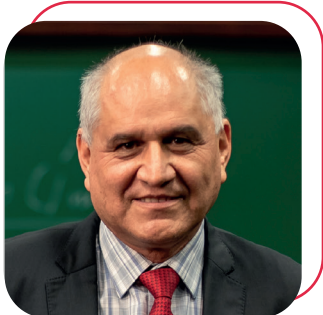


PROFESOR DEL PAD:

ENRIQUE SEMINARIO



Máster en Ciencias Humanas, Sociales y Jurídicas por la Universidad Internacional de Cataluña. Profesor de Gobierno de Personas del PAD – Escuela de Dirección de la Universidad de Piura.



PROFESOR DEL PAD:
JUAN CARLOS PACHECO



Doctor en Gobierno y Cultura de las Organizaciones por la Universidad de Navarra (España). MBA por el PAD – Escuela de Dirección de la Universidad de Piura. Profesor del área de Gobierno de Personas del PAD – Escuela de Dirección de la Universidad de Piura. Director del Programa de Competencias Directivas. Socio y Gerente General en Hadar Consulting.



INVERSIÓN

Inscríbese Aquí



Precio S/ 2,000

- Inscripción individual: **S/ 2,000**
- Inscripción corporativa (2 personas): **S/ 1,800** (Por persona)
- Inscripción corporativa (3 personas): **S/ 1,700** (Por persona)
- Inscripción corporativa (4 personas): **S/ 1,600** (Por persona)
- Alumni (15% dscto.): **S/ 1,700**

**Los descuentos no son acumulativos.*



FECHAS

- ▶ **Martes 18 de noviembre (Full day):**
 - Horario: 8:00 a.m. a 05:30 p.m.
- ▶ **Miércoles 19 de noviembre (Medio día)**
 - Horario: 8:00 a.m. a 01:00 p.m.



INFORMES

Sra. Brenda Robles

- E: seminarios@pad.edu
- C: 951 730 508



PAD

ESCUELA DE DIRECCIÓN
UNIVERSIDAD DE PIURA