

# Cómo lograr una Efectiva Negociación de Contratos Colectivos de Trabajo



## Descripción

El taller ha sido diseñado como una herramienta de apoyo para entrenar a los mandos intermedios responsables de llevar a cabo la negociación del Contrato Colectivo de Trabajo, a efecto de desarrollar sus habilidades de negociación, plantear posibles escenarios y llegar bien preparados en el momento de la verdad.

## Objetivo

Entrenar a los responsables de conducir la negociación del Contrato Colectivo de Trabajo por parte de la Comisión Revisora de la Organización, en el desarrollo de habilidades para llevar a cabo de manera efectiva una simulación mediante Role Play de la negociación como producto de los requerimientos del sindicato en el pliego de peticiones.

## ¿Quiénes deben Asistir?

El personal que vaya a formar parte de la Comisión Revisora del CCT por parte de la Organización; Supervisores, Jefes y Gerentes de; Operaciones, Producción, Ventas, Logística, Finanzas y de Recursos Humanos.

## Duración

16 horas; 60% prácticas y 40% teóricas.

## Contenido

- Análisis Conceptual; definición de Negociación; objetivos y reglas.
- Características de un buen negociador. Tipología del Negociador.
- Estrategias y Tácticas de la Negociación.
- Etapas de la Negociación; Planeación, Desarrollo y Cierre.
- Análisis de instrumentos laborales; Pliego de Peticiones, CCT, RIT y LFT.
- Análisis Conductual de los miembros del Sindicato.
- Análisis Estratégico; Valuación del Pliego y entorno sindical.
- Planeación y Ejecución de la Negociación.
- Role Play.

## ¿Desea mayor Información?

Gladys L. Mayer  
Gerente de Logística  
Ignacio Pérez Sur 28  
Despacho 210  
Edificio Órbita  
Centro, 76900  
Querétaro, Querétaro

+52 (442) 2546336  
+52 (442) 2429023  
+52 (442) 2429023  
gladys.mayer@bestpracticesmexico.com  
+52 (442) 3417263  
ID 62\*263892\*1  
www.bestpracticesmexico.com



bestpracticesmexico  
Business Professionals

capacitación | consultoría | coaching de negocios