



## **CAPACITACIÓN DE LOS AGENTES SOCIALES EN EL DIÁLOGO SOCIAL Y LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA DE LA COMUNIDAD DE MADRID**

**CEIM - Nº EXPEDIENTE: NC15-01/2020/0013DSE**



CONSEJERÍA DE ECONOMÍA,  
EMPLEO Y COMPETITIVIDAD



MINISTERIO  
DE TRABAJO  
Y ECONOMÍA SOCIAL

SERVICIO PÚBLICO  
DE EMPLEO ESTATAL

**SEPE**

# ÍNDICE

## Metodologías de Formación

- o **Fomación on line** ..... Pág. 2
- o **Formación aula virtual**..... Pág. 3

## Actividades Formativas

- o **Actividad Formativa nº 1** ..... Pág. 4  
Curso de Negociación Colectiva: Estructura, fases y procesos.
- o **Actividad Formativa nº 2** ..... Pág. 5  
Programa Avanzado de Práctica en Negociación Colectiva.
- o **Actividad Formativa nº 3**..... Pág. 6  
Curso de Media Training en la Negociación Colectiva.
- o **Actividad Formativa nº 4**..... Pág. 7  
Programa Avanzado de Formación de Portavoces en la Negociación Colectiva.  
Media Training.
- o **Actividad Formativa nº 5**.....Pág. 8  
Cuso de Técnicas y Estrategias de Negociación Colectiva.
- o **Actividad Formativa nº 6** ..... Pág. 9  
Programa de Inteligencia Emocional aplicada a la Negociación Colectiva.
- o **Actividad Formativa nº 7** ..... Pág. 10  
Curso de Comunicación Estratégica en el Diálogo Social y la Negociación Colectiva.
- o **Actividad Formativa nº 8** ..... Pág. 11  
Curso Práctico de Soluciones Autónomas de Conflictos Laborales.
- o **Actividad Formativa nº 9** ..... Pág. 12  
Jornada: El papel de los Recursos Humanos en la Negociación Colectiva.
- o **Actividad Formativa nº 10** ..... Pág. 13  
Jornada: Situación actual y futuro de la Negociación Colectiva.
- o **Actividad Formativa nº 11** ..... Pág. 14  
Panel: Aplicación Práctica del Convenio Colectivo en la Empresa.

## METODOLOGÍAS DE FORMACIÓN

### Formación on line (teleformación)

La metodología on line está diseñada para permitir al alumnado obtener un mayor grado de aprovechamiento de la formación, facilitando la organización y la estructuración del tiempo de estudio, a través de materiales e indicaciones que optimizan el proceso de enseñanza-aprendizaje. Posibilita además combinarlo con los conocimientos adquiridos en la formación presencial.

Cabe destacar en esta metodología el acceso abierto, sin barreras espaciales ni temporales, pudiendo realizar el curso de forma autónoma sin más necesidad que una conexión a Internet desde un pc o dispositivo móvil, donde el participante puede acceder desde cualquier ordenador o ubicación con su usuario y password (que recibirán vía e-mail al comienzo del curso).


Para llevar a cabo esta metodología se utiliza una plataforma elearning donde se alojan los contenidos permitiendo su visualización y la realización de las distintas actividades planteadas para la formación.

Esta metodología sigue las siguientes premisas:

- El alumnado es el protagonista de su propio aprendizaje.
- El tutor será el hilo conductor en el proceso de enseñanza aprendizaje.
- Las herramientas y recursos puestos a disposición son de fácil acceso y utilización.
- El entorno de trabajo, interface, es ordenado, sencillo e intuitivo de forma que se pueda centrar la atención en el contenido de la materia.
- Se potenciará el uso de las herramientas colaborativas, foro, chat, grupos de trabajo...

Dependiendo de la acción formativa, se utilizarán en mayor o menor medida y se pondrán a disposición de los participantes, aquellas herramientas interactivas de comunicación necesarias en función de las necesidades de los alumnos:

- Foros: posibilidad de apertura, cierre y categorización de foros múltiples y simultáneos.
- Chats.
- Correo electrónico.
- Calendario de eventos integrado en la plataforma, durante la duración de la acción formativa, personalizado e interactivo.
- Usuarios en línea: visualización permanente de los participantes conectados.
- Grupos de trabajo.



Esta metodología exige la implicación del alumnado. Se realizarán varias actividades prácticas con la finalidad de potenciar el desarrollo de competencias y habilidades tanto de carácter individual como grupal.

Los alumnos deberán conectarse a la plataforma y visualizar los contenidos de la misma, también deberán realizar las evaluaciones propuestas en cada actividad formativa y una evaluación final de la formación (tipo test) que siempre formará parte de los controles de aprendizaje en el calificador de la acción formativa.

### **Formación aula virtual:**

En las sesiones a través de aula virtual la metodología utilizada será fundamentalmente teórica unida a la resolución práctica de situaciones o posibles dudas que puedan surgir en relación a los contenidos de la acción formativa.

La formación en aula virtual requiere la asistencia del alumno a través de la plataforma habilitada durante el horario del curso.

Los criterios básicos que se van a seguir son los siguientes:

- De principios generales a específicos
- Organizar y relacionar
- Atender a procesos más que a resultados
- Incidir en los métodos de trabajo
- Tender a la aplicación práctica de los conocimientos
- Exposición de experiencias y casos reales
- Resolución de dudas y/o aclaración de conceptos

El entorno de enseñanza-aprendizaje mediante aula virtual permite la utilización de varias estrategias didácticas, que el docente utilizará en el aula dependiendo de las características de los participantes, los objetivos y los contenidos que se pretendan alcanzar. Las principales estrategias que se van a utilizar en el aula virtual son:

- Método expositivo: describir la temática, repetir conceptos clave, focalizar en temas fundamentales, relacionar la parte teórica de los contenidos con la aplicación práctica, formular preguntas a los alumnos, etc...
- Método demostrativo: combinar la exposición del docente con la participación del alumnado, implicando a los participantes en la dirección de la sesión.
- Método interrogativo: establecer una dinámica de trabajo donde el ponente adquiere un rol de analista animador más que de transmisor del conocimiento.

Finalizado el proceso formativo tendrá lugar un test de evaluación final.

## Actividad formativa nº 1

**Denominación:** Curso de Negociación Colectiva Estructura, fases y procesos

**Modalidad:** Teleformación

**Duración:** 120 horas

**Destinatarios:**

- Presidentes y Directivos de Empresas, Secretarios Generales, Presidentes y Gerentes de Asociaciones Empresariales.
- Responsables y técnicos de departamentos de Recursos Humanos, Abogados, Asesores y demás agentes implicados y con participación activa en los procesos de diálogo social y negociación y gestión o intermediación laboral de las empresas.

**Objetivos:**

- Identificar los principales elementos que componen los procesos de negociación colectiva.
- Conocer los principales requisitos de los implicados cuando se desarrolla una negociación colectiva.
- Identificar las principales características de la representación legal de los trabajadores.
- Conocer el funcionamiento de la representación legal de los trabajadores.
- Identificar los principales elementos que componen un convenio colectivo.
- Identificar los principales elementos que componen el convenio colectivo y su aplicación
- Aprender a utilizar las estrategias más adecuadas de comunicación en los procesos de negociación.
- Aplicar técnicas y estrategias adecuadas en los procesos de negociación en función de los interlocutores.

**Contenidos:**

- I. Empresa-empresario.
- II. El trabajador.
- III. La libertad sindical.
- IV. La representación legal de los trabajadores en la empresa.
- V. La negociación colectiva.
- VI. El convenio colectivo.
- VII. Acuerdos de empresa.
- VIII. Los conflictos colectivos.
- IX. Referencia procesal en materia de negociación colectiva.
- X. Técnicas y estrategias de negociación colectiva.
- XI. Media training.

**Titulación:** Diploma Oficial Acreditativo CEIM y Entidad Formadora

## Actividad formativa nº 2

**Denominación:** Programa Avanzado de Práctica en Negociación Colectiva

**Modalidad:** Aula Virtual

**Duración:** 40 horas

**Destinatarios:**

- Presidentes y Directivos de Empresas, Secretarios Generales, Presidentes y Gerentes de Asociaciones Empresariales.
- Responsables y técnicos de departamentos de Recursos Humanos, Abogados, Asesores y demás agentes implicados y con participación activa en los procesos de diálogo social y negociación y gestión o intermediación laboral de las empresas.

**Objetivos:**

- Identificar los puntos principales de la negociación colectiva.
- Conocer los diferentes ámbitos de aplicación.
- Conocer la naturaleza del convenio colectivo y su clasificación.
- Identificar las diferentes fases de elaboración del convenio colectivo y sus características principales.
- Aprender a gestionar acuerdos de empresa y conocer s funcionamiento.
- Aplicar las técnicas de negociación más adecuadas en función del estado en el que se encuentre la negociación y los interlocutores.
- Conocer y gestionar el funcionamiento de la representación legal de los trabajadores y su papel en la negociación del convenio colectivo.
- Aprender a aplicar técnicas de comunicación para transmitir la información de manera adecuada.

**Contenidos:**

- I. La Negociación Colectiva.
- II. El convenio colectivo.
- III. Acuerdos de empresa.
- IV. La representación legal de los trabajadores en la empresa.
- V. El sindicato y las asociaciones empresariales.
- VI. El conflicto colectivo de trabajo.
- VII. El proceso en la negociación colectiva.
- VII. Técnicas y estrategias de negociación colectiva.
- VIII. Media Training.

**Titulación:** Diploma Oficial Acreditativo CEIM y Entidad Formadora

**Consideraciones adicionales:**

Realizando el Curso de Negociación Colectiva: Estructura, Fases y Procesos (actividad formativa nº 1) y el Programa Avanzado de Práctica en Negociación Colectiva (actividad formativa nº 2) el alumno obtendrá la siguiente Titulación: PROGRAMA SUPERIOR DE ESPECIALIZACIÓN EN NEGOCIACIÓN COLECTIVA acreditado por la UNIVERSIDAD CAMILO JOSE CELA con 6 créditos ECTS.



## Actividad formativa nº 3

**Denominación: Curso de Media Training en la Negociación Colectiva**

**Modalidad: Teleformación**

**Duración: 45 horas**

**Destinatarios:**

- Presidentes y Directivos de Empresas, Secretarios Generales, Presidentes y Gerentes de Asociaciones Empresariales.
- Responsables y técnicos de departamentos de Recursos Humanos, Abogados, Asesores y demás agentes implicados y con participación activa en los procesos de diálogo social y negociación y gestión o intermediación laboral de las empresas.

**Objetivos:**

- Conocer las principales estrategias mediáticas que permitan mejorar el discurso que queremos ofrecer.
- Estructurar mensajes con la información correcta.
- Aprender las diferentes técnicas de resolución ante cuestiones complicadas o temas sensibles.
- Conocer las técnicas principales para estar delante de una cámara.
- Aprender a controlar estados de nervios o tensión ante situaciones incómodas.
- Mejorar las técnicas de comunicación con los medios

**Contenidos:**

- I. La estrategia mediática y comunicativa para influir en la negociación.
- II. Percepción y encuadre (framing).
- III. El mensaje y la narrativa.
- IV. Cómo responder preguntas difíciles.
- V. Adquirir naturalidad y proyección de una imagen de confianza ante cámaras y micrófonos.
- VI. Relación con los periodistas y los medios de comunicación.

**Titulación: Diploma Oficial Acreditativo CEIM y Entidad Formadora**

## Actividad formativa nº 4

**Denominación:** Programa avanzado de Formación de portavoces en la Negociación Colectiva

**Modalidad:** Aula Virtual

**Duración:** 40 horas

**Destinatarios:**

- Presidentes y Directivos de Empresas, Secretarios Generales, Presidentes y Gerentes de Asociaciones Empresariales.
- Responsables y técnicos de departamentos de Recursos Humanos, Abogados, Asesores y demás agentes implicados y con participación activa en los procesos de diálogo social y negociación y gestión o intermediación laboral de las empresas.

**Objetivos:**

- Crear una imagen de marca personal y conocer su valor
- Aprender técnicas para proyectar confianza y tranquilidad al interlocutor.
- Construir y transmitir mensajes constructivos.
- Aprender técnicas para mejorar las estrategias comunicativas (verbales o no verbales).
- Aprender a gestionar la imagen de marca en las redes.
- Aprender a realizar comunicaciones en situaciones de crisis.

**Contenidos:**

- I. Comunicación personal estratégica. La marca personal.
- II. La imagen personal y la proyección de confianza.
- III. Construir y comunicar ideas fuerza para generar impacto.
- IV. Comunicación verbal y no verbal para persuadir.
- V. Relación con los periodistas. Entrevistas.
- VI. La proyección de la marca personal en Internet.
- VII. Comunicar en situaciones de crisis.

**Titulación:** Diploma Oficial Acreditativo CEIM y Entidad Formadora

**Consideraciones adicionales:**

Realizando el Curso de Media Training en la Negociación Colectiva (actividad formativa nº 3) y el Programa Avanzado de Formación de portavoces en la Negociación Colectiva. Media Training (actividad formativa nº 4) el alumno obtendrá la siguiente Titulación: PROGRAMA UNIVERSITARIO EN MEDIA TRAINING acreditado por la UNIVERSIDAD CAMILO JOSÉ CELA con 3 créditos ECTS.



## Actividad formativa nº 5

**Denominación:** Curso de Técnicas y Estrategias de Negociación Colectiva

**Modalidad:** Teleformación

**Duración:** 36 horas

**Destinatarios:**

- Presidentes y Directivos de Empresas, Secretarios Generales, Presidentes y Gerentes de Asociaciones Empresariales.
- Responsables y técnicos de departamentos de Recursos Humanos, Abogados, Asesores y demás agentes implicados y con participación activa en los procesos de diálogos social y negociación y gestión o intermediación laboral de las empresas.

**Objetivos:**

- Conocer las fases principales de un proceso negociador.
- Identificar los puntos principales que debe contener un plan estratégico de negociación.
- Aprender a utilizar el lenguaje más adecuado en función del interlocutor y el mensaje que se quiera transmitir.
- Identificar las mejores técnicas de trabajo en equipos.
- Aplicar técnicas y estrategias de negociación acorde al proceso que se esté negociando.
- Identificar aquellos momentos en los que es necesario cerrar la negociación.

**Contenidos:**

- I. Prepararse para la negociación.
- II. Capacidades personales para la negociación  
El lenguaje no verbal en la negociación.
- III. Como trabajar en Equipo. Negociación y conflictos entre grupos.
- IV. Técnicas de Negociación y clases de estrategias.
- V. Como negociar con los Representantes de los Trabajadores.
- VI. Cómo y cuándo cerrar una negociación

**Titulación:** Diploma Oficial Acreditativo CEIM y Entidad Formadora

## Actividad formativa nº 6

**Denominación:** Programa de Inteligencia Emocional aplicada a la Negociación Colectiva

**Modalidad:** Aula Virtual

**Duración:** 30 horas

**Destinatarios:**

- Presidentes y Directivos de Empresas, Secretarios Generales, Presidentes y Gerentes de Asociaciones Empresariales.
- Responsables y técnicos de departamentos de Recursos Humanos, Abogados, Asesores y demás agentes implicados y con participación activa en los procesos de diálogo social y negociación y gestión o intermediación laboral de las empresas.

**Objetivos:**

- Conocer las principales técnicas para afrontar procesos de negociación.
- Adquirir capacidad que permitan dirigir las negociaciones para obtener el máximo beneficio.
- Identificar las principales técnicas para trabajar en equipo y mejorar las competencias en los procesos negociadores.

**Contenidos:**

- I. Preparación para la negociación en la práctica.
- II. Capacidades personales en la práctica.
- III. El grupo y el conflicto en la práctica.
- IV. Los representantes de los trabajadores y la psicología positiva en la práctica como herramienta eficaz que posibilita el acuerdo.
- V. El cierre en la práctica.

**Titulación:** Diploma Oficial Acreditativo CEIM y Entidad Formadora

**Consideraciones adicionales:**

Realizando el Curso de Técnicas y Estrategias de Negociación Colectiva (actividad formativa nº 5) y el Programa de Inteligencia Emocional aplicado a la Negociación Colectiva (actividad formativa nº 6) el alumno obtendrá la siguiente Titulación: PROGRAMA UNIVERSITARIO EN TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN COLECTIVA acreditado por la UNIVERSIDAD CAMILO JOSE CELA con 2 créditos ECTS.

## Actividad formativa nº 7

### Denominación: Curso de Comunicación Estratégica en el Diálogo Social y la Negociación Colectiva

#### Modalidad: Presencial

#### Duración: 25 horas

#### Destinatarios:

- Presidentes y Directivos de Empresas, Secretarios Generales, Presidentes y Gerentes de Asociaciones Empresariales.
- Responsables y técnicos de departamentos de Recursos Humanos, Abogados, Asesores y demás agentes implicados y con participación activa en los procesos de diálogo social y negociación y gestión o intermediación laboral de las empresas.

#### Objetivos:

- Conocer los principales elementos que componen un plan de comunicación.
- Aprender que tipo de mensaje se debe transmitir, y sobre todo, como transmitirlo
- Gestionar eficazmente la relación con los medios.
- Identificar las principales técnicas de comunicación on line y la respuesta a cuestiones a través de las nuevas tecnologías.
- Identificar qué tipo de estrategia mediática es la más adecuada en base al tipo de comunicación que se desee realizar.

#### Contenidos:

- I. Percepción, encuadre (framing) y comunicación.
- II. Planificación estratégica. El plan de comunicación.
- III. La gestión de la reputación organizacional.
- IV. El mensaje y la narrativa.
- V. La relación con los medios de comunicación.
- VI. La comunicación online. La influencia en la conversación en redes.
- VII. La estrategia mediática en el diálogo social y el papel de los agentes sociales en la negociación colectiva.

Título oficial de la UNIVERSIDAD CAMILO JOSE CELA con 1 créditos ECTS.

Diploma Oficial Acreditativo CEIM y Entidad Formadora



## Actividad formativa nº 8

**Denominación:** Curso práctico de Soluciones Autónomas de conflictos laborales

**Modalidad:** Presencial

**Duración:** 25 horas

**Destinatarios:**

- Presidentes y Directivos de Empresas, Secretarios Generales, Presidentes y Gerentes de Asociaciones Empresariales.
- Responsables y técnicos de departamentos de Recursos Humanos, Abogados, Asesores y demás agentes implicados y con participación activa en los procesos de diálogo social y negociación y gestión o intermediación laboral de las empresas.

**Objetivos:**

- Identificar los principales conflictos laborales que se pueden dar.
- Conocer las técnicas más utilizadas para solucionar conflictos.
- Identificar los principales requisitos de las soluciones autónomas de conflictos laborales.
- Aprender a gestionar adecuadamente la comunicación dentro de la empresa cuando surjan este tipo de conflictos.
- Conocer los pasos a seguir en el procedimiento laboral en base al tipo de conflicto.

**Contenidos:**

- I. Solución autónoma de conflictos laborales.
- II. Procedimiento laboral / Procedimiento ordinario.
- IV. Proceso monitorio.
- V. Modalidades procesales.

Título oficial de la UNIVERSIDAD CAMILO JOSE CELA con 1 créditos ECTS.

Diploma Oficial Acreditativo CEIM y Entidad Formadora

## Actividad formativa nº 9

**Denominación: Jornada: El papel de los Recursos Humanos en la Negociación Colectiva**

**Modalidad: Presencial**

**Duración: 5 horas**

**Destinatarios:**

- Presidentes y Directivos de Empresas, Secretarios Generales, Presidentes y Gerentes de Asociaciones Empresariales.
- Responsables y técnicos de departamentos de Recursos Humanos, Abogados, Asesores y demás agentes implicados y con participación activa en los procesos de diálogo social y negociación y gestión o intermediación laboral de las empresas.

**Objetivos:**

- Conocer el papel principal del departamento de recursos humanos en el ámbito de aplicación de la negociación colectiva.
- Establecer roles dentro del departamento de recursos humanos para la gestión de la aplicación del convenio colectivo.
- Conocer y aplicar las medidas de conciliación existentes en base a la tipología de empresa.
- Identificar las principales políticas de igualdad.
- Conocer los beneficios de implantar planes de formación en las empresas.

**Contenidos:**

- Implantación de la política retributiva de la empresa.
- Adaptación de la jornada laboral a la empresa del S. XXI. Consideración del llamado "tiempo de trabajo efectivo".
- Medidas de conciliación de la vida familiar y laboral. Políticas de igualdad.
- La laboralidad de las prestaciones de trabajo en la nueva economía colaborativa.
- Planes de formación.
- Medidas para la consecución del adecuado clima laboral.

**Titulación: Diploma Oficial Acreditativo CEIM y Entidad Formadora**

## Actividad formativa nº 10

**Denominación: Jornada: Situación actual y futuro de la Negociación Colectiva**

**Modalidad: Presencial**

**Duración: 5 horas**

**Destinatarios:**

- Presidentes y Directivos de Empresas, Secretarios Generales, Presidentes y Gerentes de Asociaciones Empresariales.
- Responsables y técnicos de departamentos de Recursos Humanos, Abogados, Asesores y demás agentes implicados y con participación activa en los procesos de diálogo social y negociación y gestión o intermediación laboral de las empresas.

**Objetivos:**

- Conocer la legislación vigente y actual en materia de negociación colectiva.
- Identificar las principales modificaciones realizadas a nivel normativo y cómo afectan en la práctica actual.
- Identificar cómo afectan los cambios a los procesos de negociación colectiva y a su aplicación.

**Contenidos:**

- Revisión de la legislación vigente en la actualidad y su impacto en la negociación colectiva.
- Proyectos y modificaciones legislativas en el panorama político actual, pretensiones y solicitudes tanto patronales como sindicales.
- Breve visión de la negociación colectiva en países del entorno europeo y su posible influencia en nuestro futuro sistema jurídico.
- La regulación laboral del teletrabajo y de las nuevas relaciones laborales emergentes referidas a las empresas de la llamada economía colaborativa.

**Titulación: Diploma Oficial Acreditativo CEIM y Entidad Formadora**

## Actividad formativa nº 11

**Denominación: Panel: Aplicación práctica del convenio colectivo en la empresa**

**Modalidad: Presencial**

**Duración: 6 horas**

**Destinatarios:**

- Presidentes y Directivos de Empresas, Secretarios Generales, Presidentes y Gerentes de Asociaciones Empresariales.
- Responsables y técnicos de departamentos de Recursos Humanos, Abogados, Asesores y demás agentes implicados y con participación activa en los procesos de diálogo social y negociación y gestión o intermediación laboral de las empresas.

**Objetivos:**

- Aprender cómo reestructurar la plantilla adecuándola a la estructura y carga de trabajo de cada departamento.
- Identificar las principales estrategias para transmitir y gestionar cambios sustanciales en las condiciones de trabajo.
- Gestionar eficazmente cambios de movilidad geográfica y funcional.
- Identificar los principales beneficios sociales para los empleados y su gestión eficaz.

**Contenidos:**

- Reestructuración de la plantilla.
- La jornada laboral
- La movilidad geográfica.
- La movilidad funcional.
- Modificación sustancial de las condiciones de trabajo.
- Beneficios sociales para los empleados.

**Titulación: Diploma Oficial Acreditativo CEIM y Entidad Formadora**



CONFEDERACIÓN  
EMPRESARIAL  
DE MADRID  
CEOE