

LA NEGOZIAZIONE SINDACALE

FINALITÀ

- Avere un quadro chiaro e sintetico della disciplina inerente le trattative sindacali con le rappresentanze dei lavoratori
- Analizzare, scrivere, rielaborare un accordo sindacale
- Realizzare le strategie aziendali in materia di gestione collettiva delle risorse umane
- Comprendere la strategia e la tattica delle rappresentanze dei lavoratori
- Sviluppare positive relazioni sindacali in azienda
- Perfezionare lo stile di negoziazione, arricchendo le conoscenze tecniche e la consapevolezza del proprio ruolo

DATI ORGANIZZATIVI

- *Durata:* da definire in base a obiettivi e fabbisogni del cliente
- *Destinatari:* per aula max. 8/10
- *Modalità di erogazione:* alternanza teoria ed esercitazioni

CONTENUTI

- La contrattazione integrativa di secondo livello: identificazione delle possibili strategie e dei temi oggetto di negoziazione
- Le operazioni societarie straordinarie nell'ambito delle principali procedure di consultazione e confronto (outsourcing, trasferimento d'azienda, procedure di riduzione di personale, cassa integrazione)
- Evoluzione della trattativa dalla forma distributiva a quella integrativa
- Identificazione dei negoziatori e del loro mandato
- Scelta della delegazione aziendale
- Negoziazione interna
- Comunicazione in azienda
- Il negoziatore di parte sindacale
- Analisi e studio della piattaforma
- Tattiche, tecniche negoziali e diversi stili di comportamento nella negoziazione
- Redazione di un accordo sindacale
- Premessa, ossatura dell'accordo, costituzione delle parti