Szkolenie:

„Negocjacje dla działaczy związkowych w praktyce”

Program szkolenia

a. wprowadzenie do negocjacji zakładowych,
b. możliwe obszary negocjacyjne a przepisy prawa pracy,
c. zasady negocjacyjne w odniesieniu do zasad zakładowego dialogu społecznego,
d. strategie i taktyki negocjacyjne,
e. zasada SMART,
f. praktyczne aspekty prowadzenia negocjacji z pracodawcą, w tym:
    - budowa związkowego zespołu negocjacyjnego i ustalenie zasad współpracy,
    - ustalenie celów negocjacyjnych,
    - omówienie cech „dobrego” negocjatora,
    - miejsce i termin negocjacji,
    - kwestia właściwego doboru doradców i ekspertów związkowych,
    - upoważnienia do prowadzenia rozmów,
    - poufność treści negocjacyjnych,
    - taktyka negocjacyjna związku zawodowego,
    - przerwy w negocjacjach i ich charakter,
    - polityka informacyjna związku zawodowego względem załogi w czasie negocjacji,
    - zasady protokołowania spotkań,
    - możliwe formy nacisku na pracodawcę w negocjacjach,
    - zasady wychodzenia z sytuacji konfliktowych.
g. impas w negocjacjach,
h. brudne chwyty i socjotechniki – omówienie przypadków,
i. zasady sporządzania dokumentów z negocjacji.
j. część warsztatowa:
    - do 4 gier negocjacyjnych w podziale na 3- 5 osobowe zespoły,
    - omówienie przeprowadzonych gier