



campuscambra_Alumni



Conveni col·lectiu d'empresa: aspectes econòmics, legals i d'entrenament en la negociació

El Reial Decret Llei 3/2012, de 10 de febrer (BOE d'11 de febrer), regula una reforma laboral de gran repercussió. Entre d'altres mesures, es prioritza el conveni col·lectiu d'empresa sobre el sectorial i es limita l'ultraactivitat dels convenis a un període màxim de dos anys, llevat de pacte en contra.

Aquest nou procés de renovació dels convenis col·lectius exigirà als negociadors dotar-se dels elements necessaris d'anàlisi per abordar el tractament d'aquesta matèria en els seus àmbits econòmics i legals.

Mòdul 1: Aspectes econòmics (5 hores)

- 1.1 Salaris i costos salarials
- 1.2 Els salaris segons la teoria econòmica
- 1.3 Diferències salarials
- 1.4 Les remuneracions salarials: salaris, inflació, productivitat.
- 1.5 Remuneracions fixes, variables i hores extres

Professor: Joaquim Novella Izquierdo. Catedràtic de Política Econòmica de la Facultat de Ciències Econòmiques de la UB.

Mòdul 2: Aspectes legals (10 hores)

- 2.1 Configuració de las parts negociadores: qui té la legitimació per negociar
- 2.2 Treballadors representants: representació sindical i representació unitària.
- 2.3 Empresa: representació empresarial i representació en els grups d'empreses, representació sectorial
- 2.4 Àmbits de la negociació col·lectiva.
- 2.5 Aspectes procedimentals i pràctics de la negociació col·lectiva

Professors:

César Martínez. Associat Senior de Cuatrecasas, Gonçalves Pereira. Advocat amb una dilatada experiència en l'assessorament laboral recurrent a empreses, en negociacions prelitigioses derivades de conflictes laborals i en procediments judicials en Ordres Social i contencions administratiu.

Javier Llorente. Soci Cuatrecasas, Gonçalves Pereira. Expert en assessorament laboral d'empreses. Amplia experiència en negociació col·lectiva pel que fa a convenis col·lectius, pactes d'empresa i plans de reestructuració de plantilles.

Mòdul 3: Entrenament en la negociació (15 hores)

- 3.1 Elements del procés de negociació
- 3.2 Tipus i estils de negociadors
- 3.3 Estratègies negociadores i creativitat aplicada a la negociació
- 3.4 Tipus i fases del procés negociador

Professor: Miguel Charneco Garrido. Diplomant en Relacions Laborals per la Universitat Complutense de Madrid i llicenciat en dret per la UNED. Director de Organización y Recursos Humanos DERBI- Grupo



Més informació i inscripcions

Drets d'inscripció:

790 € (exempt d'IVA).

Documentació inclosa.

10% de descompte soci Club Cambra

Durada i calendari:

30 hores

16, 23, 30 d'octubre, 6, 13 i 20 de novembre de 2012, de 9.00 a 14.00 h

Informació, inscripcions i lloc de realització

Cambra de Comerç de Barcelona

Av. Diagonal 452

08006, Barcelona

Tel. 902 448 448 (ext. 354)

www.cambrabcn.org/formacio

Curs Bonificable