



¡Tómalo en línea!

# Taller virtual “Simulador para lograr una Exitosa Negociación Contractual”

Plantea y desarrolla las tres etapas clave del proceso. Plantea los escenarios económicos y maneja objeciones ante la comisión sindical a efecto de lograr una exitosa negociación

**Duración del Curso:** 4 días

**Fecha:** 30, 31 Agosto y 1 y 2 de septiembre

**Inversión:** \$12,000 MXN Más IVA

**Cupo limitado** a 20 personas

# ¿A quiénes va dirigido?

Supervisores, Jefes y/o Gerentes de Operaciones, Producción, Relaciones Laborales, Recursos Humanos, Nóminas, Ventas, Logística y Finanzas que vayan a formar parte de la Comisión Revisora del CCT por parte de la Organización, o bien tengan que ver con ella de manera directa con las áreas productivas / administrativas y negocien las condiciones de trabajo

## Entregables

Al finalizar este curso, los participantes estarán habilitados para llevar a cabo la Negociación salarial o Contractual a través de una metodología profesional estructurada, que les permita plantear y desarrollar las tres etapas clave del proceso así como plantear los escenarios económicos y el manejo de objeciones ante la comisión sindical a efecto de lograr una exitosa negociación

# El taller

## **Duración**

4 días

## **Cupo**

Limitado a 20 personas

## **Inversión**

\$12,000 MXN +IVA

## Metodología

En línea a través de Zoom con la revisión teórico – práctica de la información propia de la metodología y la asesoría necesaria para alinear el contenido del CCT y utilizarlo de manera apropiada en la negociación a través de la dramatización en un ejercicio de Role Playing

# Contenido

- Dominio de los Instrumentos Laborales Legales y Administrativos
- Dominio de la información del CCT y RIT
- Fundamentos de la Negociación
- Estrategias y Tácticas de Negociación
- Preparativos y Etapas de la Negociación
- Ejecución de la Negociación; Ejercicio de dramatización / Role Playing
- Análisis de áreas de Oportunidad y Plan de Acciones de Mejora individual

# Incluye

- Revisión del CCT tipo apegado a la metodología propia
- Identificación del Pliego Petitorio tipo del Sindicato emplazante
- Identificación de la Propuesta de la Organización y sus escenarios
- Adecuación de la información a la metodología del simulador
- Impartición del taller adecuado a los instrumentos propios

# En colaboración con

**RAÚL VALERIO NEBRADT** Conferencista, Facilitador, Consultor y Mentor

Más de 30 años de experiencia, en temas de Relaciones Laborales, Recursos Humanos, Capacitación, Desarrollo Organizacional y Servicio al Cliente. Licenciado en Relaciones Industriales por la Universidad Iberoamericana.

Tiene estudios de postgrado en el ITAM sobre Derecho Laboral – Seguridad Social y Desarrollo Organizacional. Catedrático por más de 14 años en la Ibero Campus Cd. de México impartiendo diversas asignaturas a nivel licenciatura.

Ha impartido conferencias y talleres en diferentes foros nacionales sobre temas del Capital Humano y de Relaciones Laborales en la Asociación de Industriales de Vallejo, en el 8º.Y 9º. Foro laboral de APRHIFAC, en el 6to. Foro Laboral de GMP Sistemas y ha facilitado en múltiples ocasiones diversos cursos, talleres y seminarios en la AMEDIRH.

Su experiencia profesional se centra en el área de Recursos Humanos laborando para organizaciones nacionales y multinacionales como: Sabritas, Gamesa; filiales de Pepsico, Cadbury Schweppes, Sony de México, Grupo Emyco y Merck entre otras, ocupando posiciones a nivel Gerencial, Dirección y de Dirección Corporativa de RH.

Una de las aportaciones más valiosa con la que ha contribuido a simplificar el trabajo del área de Relaciones Laborales, es en el diseño de la metodología profesional propia para Costear, Valuar y Optimizar la Administración, Revisión y Negociación de los Contratos Colectivos así como de los Pliegos Petitorios para facilitar la toma de decisiones de la Dirección General.

Su misión el día de hoy, es apoyar a las organizaciones a afrontar con éxito los retos de la Reforma Laboral y su impacto ante la gestión de las organizaciones.

# Información

## **Alma López**

+ 52 55 9628 7307

cel. 55 2888 7096

alma.luz.lopez@mercer.com

## **Lissette Hernández**

+ 52 55 9628 7385

cel. 55 4369 5970

lissette.hernandez@mercer.com

## **Saudi Velázquez**

+ 52 55 9628 7331

cel. 55 9108 1543

saudi.velazquez@mercer.com

## **Elena Salas – Coordinación y Logística**

+ 52 55 9628 7319

elenadelcarmen.salas@mercer.com