

CURSOS DE CURTA DURAÇÃO

FORMAÇÃO DE EQUIPE DE NEGOCIADORES INTERNOS



WILSON CERQUEIRA CONSULTORES ASSOCIADOS | WCCA

Educação Continuada – Relações Sindicais/Trabalhistas e Comportamental

Central de Atendimento - + 55 019 3025-7266

educacao@wcca.com.br | www.wcca.com.br

COMUNICAÇÃO ABERTA – EDUCAÇÃO CONTINUADA COMPORTAMENTAL

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO E ORIENTAÇÕES GERAIS – [CURSOS DE CURTA DURAÇÃO]

WILSON CERQUEIRA CONSULTORES ASSOCIADOS

A **Wilson Cerqueira Consultores Associados (WCCA)** iniciou suas atividades em 1981, com o objetivo de qualificar e educar profissionais para a Administração Privada do país.

Este escopo se ampliou ao longo dos anos, aumentando sua atuação para o campo das Ciências Comportamentais e Trabalhistas.

Ao longo destes últimos 35 anos, a WCCA se especializou em Relações Sindicais e Trabalhistas, e temos atuado junto ao mercado das seguintes formas:

- Programas de Capacitação, Educação e Treinamentos Abertos e “*In Company*”;
- Seminários e Cursos de aperfeiçoamento e de formação profissional, levando a nossa vivência e tecnologia de gestão aos diversos segmentos da economia;
- Projetos de Consultoria e Assessoria em Relações Sindicais e Trabalhistas e Educação para Liderança junto a Grandes Empresas e Sindicatos Patronais.

A WCCA busca desenvolver melhores índices de Qualidade, de Produtividade e de Lucro de seus clientes, aplicando seus princípios através de 2 focos de ações:

- Ações sobre o alvo – PESSOAS
- Ações sobre o alvo – SISTEMAS ORGANIZACIONAIS

Por tudo isto é necessário evoluir as PESSOAS, para que possam atuar como gestores efetivos de SISTEMAS e Agentes de Mudanças.

FORMAÇÃO DE EQUIPE DE NEGOCIADORES INTERNOS PARA A NEGOCIAÇÃO DIÁRIA COM A REPRESENTAÇÃO ELEITA DOS FUNCIONÁRIOS

1. ARGUMENTOS PARA A FORMAÇÃO DE UMA EQUIPE DE NEGOCIADORES INTERNOS

- Tendo em vista a livre negociação diária que será provocada pelos representantes dos funcionários, somado à negociação nas épocas da data base e de participação nos Resultados/Lucros.
- Tendo em vista o aumento da representatividade das classes trabalhadoras com a definição legal dos representantes dos funcionários, torna-se imprescindível as empresas desenvolverem equipes internas habilitadas na condução das negociações diárias (mesmo fora da data base), prontas para administrar de forma justa e harmônica as reivindicações que surgirão durante todo o ano.
- A área de Recursos Humanos necessitará do suporte de todos os gestores no processo de gestão que será composto pela representação dos funcionários.

2. OBJETIVOS

- Fornecer os fundamentos da negociação coletiva para os elementos que participarão como negociadores internos, ressaltando aspectos legais, administrativos, preparatórios, táticos e preventivos.
- Conscientizar os participantes sobre a importância das medidas preparatórias quer nas épocas de convenção coletiva, PLR bem como no dia-a-dia.
- Preparar os negociadores para enfrentarem situações conflituosas reais, através de práticas simuladas de negociação desenvolvendo equipes altamente profissionalizadas.
- Preparar Gerentes/Diretores para o convívio diário com as possíveis situações de negociação com os representantes dos funcionários.

3. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

3.1. MÓDULO CONCEITUAL – 1º DIA

- A negociação coletiva e sua legislação básica.
- O campo de negociação coletiva interna e externa.
- Estratégias utilizadas para minimizar as restrições impostas aos negociadores pelos representantes dos funcionários.
- Áreas de confronto diário e na mesa de negociação com a limitação do poder dos negociadores da empresa.
- Como se desenvolve o poder de barganha sindical x patronal.
- Como analisar uma reivindicação interna, classificando-a como negociável ou inegociável.
- A equipe de negociadores: atributos e a necessária formação técnica.

COMUNICAÇÃO ABERTA – EDUCAÇÃO CONTINUADA COMPORTAMENTAL

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO E ORIENTAÇÕES GERAIS – [CURSOS DE CURTA DURAÇÃO]

- O programa de comunicação interna como _____
- Como fazer um planejamento estratégico para negociação diária.
- As ações preventivas antes de qualquer negociação.
- Como conduzir a negociação para um bom acordo para ambas as partes.

3.2 MÓDULO PRÁTICO – SIMULAÇÃO – 2º DIA

- Preparo real de uma negociação com a definição de uma estratégia de condução.
- Determinação da negociabilidade das reivindicações da comissão dos funcionários.
- Estabelecimento das formas de negociação.
- Elaboração do planejamento e das táticas de negociação.
- Cuidados e preocupações do bom negociador.
- Os aspectos psicológicos e de desestabilização emocional durante as negociações.
- TRABALHO DE SIMULAÇÃO
- Exercício real de negociação diária: equipe da empresa × representação dos funcionários.

4. CARGA HORÁRIA

- 16 horas em:
 - 4 encontros de 4 horas quinzenais ou semanais
 - Ou 2 encontros de 8 horas quinzenais ou semanais.