METODOLOGÍA

Seminarios y jornadas.

Para los seminarios y las jornadas CREEX ha considerado que lo más adecuado es que se organicen para su realización de manera virtual, utilizando la metodología que mejor se adapte a cada uno de ellos de manera individual, y con la duración que requieran los contenidos a compartir.

El entorno de enseñanza – aprendizaje mediante la formación virtual permite la utilización de diversas estrategias y metodologías didácticas, que se utilizarán, como ya se ha indicado, dependiendo de las características y necesidades de las personas participantes, los contenidos y los objetivos que se pretendan alcanzar.

De entre las metodologías que podríamos utilizar en la formación virtual, podemos destacar:

- Método expositivo: describir temática, repetir conceptos clave, focalizar en temas fundamentales, relacionar la parte teórica de los contenidos con la aplicación práctica, formular preguntas a los asistentes, etc…
- Método demostrativo: combinar la exposición de la persona ponente con la participación de las asistentes, implicando a todo el colectivo en la dirección de la sesión.
- Método interrogativo: establecer una dinámica de trabajo donde la persona encargada de llevar a cabo el seminario o jornada adquiere un rol de analista animador más que de transmisor de conocimiento.

Formación bimodal para las acciones formativas.

Para la realización de las acciones formativas, CREEX ha considerado que la mejor metodología a emplear es la formación bimodal, que se refiere a la combinación de dos modos distintos de formación: el modelo presencial y el modelo virtual.

De esta manera, podemos considerar que estamos realizando formación presencial ya que a la persona docente puede impartir formación de forma presencial a una parte del alumnado mientras que otra parte asiste de forma virtual de manera simultánea y con las mismas condiciones formativas.

Se trata de un paso más en la transformación digital que se venía produciendo en los últimos años y que, ahora, con los confinamientos que marcan los protocolos de la COVID-19, se ha visto mucho más reforzada.

Este sistema es adecuado para facilitar el acceso a la formación para un mayor número de participantes, además de una apuesta de futuro.

Por otro lado, la enseñanza bimodal permite una mayor conciliación tanto laboral como familiar, puesto que se amplían los límites habituales de espacio y de tiempo que tiene la formación presencial. De esta forma, no perdemos la opción de asistencia física, pero no la hacemos obligatoria ni indispensable para poder superar el curso con éxito, sino que se adaptará y podrá personalizarse a las circunstancias de cada grupo.

DESTINATARIOS

- Presidentes y Directivos y directivas de Empresas, Secretarios y Secretarias Generales, Presidentes y Gerentes de Asociaciones Empresariales.
- Responsables y personal técnico de departamentos de Recursos Humanos, Abogados y abogadas, Asesores y demás agentes implicados y con participación activa en los procesos de diálogo social y negociación y gestión o intermediación laboral de las empresas.
- Personal adscrito a entidades vinculadas a las asociaciones empresariales.

CONTENIDOS

ACCIÓN FORMATIVA 1 – VARIABLES DE ENTORNO GENERAL PARA FACILITAR LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

I. Datos macroeconómicos generales: PIB, Renta Disponible, Inflación, Tasas de Población Activa, Productividad
II. Datos macroeconómicos en sectores productivos: Sector Agrario, Industrial, Construcción y Servicios
III. Datos macroeconómicos en sectores productivos: Modelos de establecimiento de previsiones
IV. Aplicación de datos macroeconómicos en la negociación colectiva

ACCIÓN FORMATIVA 2 – FUENTES DE INFORMACIÓN Y BASES DE DATOS PARA EL ÉXITO EN EL DIÁLOGO SOCIAL

I. Fuentes de información y bases de datos generales
II. Fuentes de datos a nivel internacional de interés en diálogo social: OIT, FMI, Comisión Europea (Eurostat)
III. Fuentes de datos a nivel nacional y regional de interés en diálogo social: INE, Banco de España, Seguridad Social, Instituto Estadística Extremadura, FEDEA, etc.
IV. Aplicación de resultados de fuentes de información y bases de datos para el éxito en el diálogo social.

ACCIÓN FORMATIVA 3 – VALOR ESTRATÉGICO DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

I. Cuadro de indicadores y resultados de la Negociación Colectiva
II. Identificación de grupos de interés en negociación colectiva
III. Herramientas para logro de impacto en grupos de interés
IV. Desarrollo de estrategia de comunicación sobre grupos de interés

SEMINARIO 1 – HERRAMIENTA MÉTODO DE AUTOEVALUACIÓN PARA LAS INSTITUCIONES DE DIÁOLOGO SOCIAL

I. Introducción
II. Tomar la decisión de realizar una autoevaluación y preparación.
III. Desarrollar una comprensión de la historia y del contexto de la IDS.
IV. Evaluar la inclusividad de la IDS.
V. Evaluar la eficacia de la IDS.

SEMINARIO 2 EL LENGUAJE Y LAS EMOCIONES EN LA NEG. COLECTIVA

I. Las emociones básicas manifiestas a través del lenguaje en la negociación colectiva.
II. Cómo se expresan las emociones a través de las palabras, los sonidos, la prosodia, los gestos y las imágenes.
III. El lenguaje no verbal en la negociación colectiva.
IV. La naturaleza neurobiológica de la emoción.
V. La intersubjetividad de las emociones, la teoría de la mente y la cognición social.
VI. La interacción con nuestros propios congéneres: la comunicación afectiva en el marco de un conflicto.

VII. Aprender a utilizar el lenguaje más adecuado en función del interlocutor y el mensaje que se quiera transmitir.

SEMINARIO 3- GESTIÓN DE LAS AYUDAS PÚBLICAS EN EL DIÁLOGO SOCIAL

I. Subvenciones e instrumentos financieros.
II. Normativa reguladora de las subvenciones públicas.
III. Planificación estratégica de las subvenciones públicas.
IV. Procedimientos de concesión de subvenciones públicas.
V. Gestión y justificación de subvenciones públicas.
VI. Contabilidad de las subvenciones públicas.
VII. Infracciones y sanciones en materia de subvenciones públicas.

JORNADA 1 – CLAVES JURÍDICO-LEGALES EN NEGOCIACIÓN COLECTIVA

VIII. Aspectos jurídicos críticos en la negociación colectiva
IX. Interpretación de contenidos jurídico-legales en el proceso de negociación colectiva.
X. Variables jurídicas y casos de interpretación en cierre de acuerdos de negociación colectiva.

JORNADA 2 – IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL DE LOS ACUERDOS Y DIÁLOGO SOCIAL

I. Incidencia económica de los acuerdos y dialogo social.
II. Repercusiones para la competencia sectorial de resultados del diálogo social.
III. Impacto sobre la toma de decisiones empresariales de acuerdos del diálogo social

JORNADA 3 – LA EXTERNALIZACIÓN DE ACTIVIDADES EN LAS EMPRESAS: ASPECTOS LABORALES

I. Libertad de empresa y subcontratación de obras y servicios
II. Solvencia y responsabilidades.
III. Los deberes informativos
IV. La cesión de trabajadores
V. El cambio de titularidad de empresa
VI. La subrogación empresarial
VII. Marco jurídico y cuestiones críticas.

JORNADA 4 – ELABORACIÓN DEL PLAN DE IGUALDAD EN LAS EMPRESAS Y NEGOCIACIÓN COLECTIVA

I. El principio de igualdad de trato y no discriminación en las relaciones laborales.
II. La igualdad de trato y de oportunidades.
III. Acoso sexual y violencia de género.
IV. La elaboración de los planes de igualdad en las empresas, su alcance y contenido.
V. La negociación de los planes de igualdad.
VI. Protocolos de actuación frente al acoso y la violencia en el medio laboral.
VII. Conciliación de la vida personal y laboral.
VIII. La comisión de igualdad.
IX. Información, divulgación, imagen y lenguaje.

JORNADA 5 – REUNIONES EFICACES DIÁLOGO SOCIAL

I. Las distintas tipologías de reunión: cuáles son y para qué, objetivos
II. Cómo planificar, preparar y prepararse para la reunión.
III. Cómo gestionar las distintas fases de una reunión.
IV. La gestión del tiempo.
V. El espacio y la logística
VI. Situaciones críticas: anticiparlas y gestionarlas.

VII. Actuar tras los resultados de la reunión con acciones de seguimiento y retroalimentación.
VIII. Crear un contexto de confianza y participación constructiva.

CATÁLOGO ACCIONES

	DENOMINACIÓN	HORAS	ALUMNADO
ACCIONES FORMATIVAS (BIMODAL)	VARIABLES DE ENTORNO GENERAL PARA FACILITAR LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA	20	20
	FUENTES DE INFORMACIÓN Y BASES DE DATOS PARA EL ÉXITO EN EL DIÁLOGO SOCIAL	20	20
	VALOR ESTRATÉGICO DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA	20	18
SEMINARIOS (VIRTUAL)	HERRAMIENTA MÉTODO DE AUTOEVALUACIÓN PARA LAS INSTITUCIONES DE DIÁLOGO SOCIAL	10	30
	EL LENGUAJE Y LAS EMOCIONES EN LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA. GRUPO 1	12	30
	EL LENGUAJE Y LAS EMOCIONES EN LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA. GRUPO 2	12	30
	GESTIÓN DE LAS AYUDAS PÚBLICAS EN EL DIÁLOGO SOCIAL. GRUPO 1	12	30
	GESTIÓN DE LAS AYUDAS PÚBLICAS EN EL DIÁLOGO SOCIAL. GRUPO 2	12	30
JORNADAS (VIRTUAL)	CLAVES JURÍDICO-LEGALES EN NEGOCIACIÓN COLECTIVA	4	25
	IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL DE LOS ACUERDOS Y DIÁLOGO SOCIAL	4	26
	LA EXTERNALIZACIÓN DE ACTIVIDADES EN LAS EMPRESAS: ASPECTOS LABORALES	3	30
	ELABORACIÓN DEL PLAN DE IGUALDAD EN LAS EMPRESAS Y NEGOCIACIÓN COLECTIVA	3	30
	REUNIONES EFICACES DIÁLOGO SOCIAL	3	29
		135	**348**