Actividades formativas financiadas conforme a la Resolución de 22 de marzo de 2022 del Instituto Nacional de Administración Pública, por la que se aprueba la convocatoria correspondiente a 2022, para la concesión de planes de formación de ámbito estatal dirigidos a la capacitación para el desarrollo de las funciones relacionadas con la negociación colectiva y el diálogo social, en el ámbito de las Administraciones Públicas.

ACTIVIDADES DE FORMACIÓN SINDICAL DIRIGIDAS A EMPLEADOS/AS PÚBLICOS Y CON FUNCIONES RELACIONADAS CON LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA Y EL DIÁLOGO SOCIAL EN EL ÁMBITO DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS.

La validez de estas actividades formativas en concursos, traslados, promociones, etc, la tendrás que consultar con la convocatoria para la que te presentes.

# CURSO FUNCIONES DEL NEGOCIADOR: AFRONTAR CONFLICTOS LABORALES EN LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS

#### Duración 100 horas

#### **Destinatarios:**

Este curso va dirigido preferentemente a los EEPP que cumplan funciones de representantes legales de los trabajadores y que quieran desarrollar competencias tanto sociales (vinculadas con la negociación, la comunicación y el trabajo en equipo) como competencias personales (relacionadas con la solución de problemas, la recogida de información y la mejora continua).

Además también podrán participar aquellos Cuadros y Mandos Sindicales y/o Formadores Sindicales que quieran profundizar en la temática de la negociación como medio de solución de conflictos laborales.

Los destinatarios finales de esta acción formativa serán, en cualquier caso, EEPP vinculados al ámbito de la Negociación Colectiva y el Dialogo Social, agentes de Negociación Colectiva, Representantes Legales de los Trabajadores, delegadas y delegados de personal, cuadros de Negociación Colectiva y Dialogo Social

## **Objetivos:**

Los objetivos generales y específicos que se tratan de conseguir tras la finalización de esta acción formativa son los siguientes:

### **OBJETIVO GENERAL:**

- Identificar las claves para gestionar conflictos laborales gracias a la intermediación del negociador cuya actuación debe obedecer a un desempeño táctico que vele no sólo por la consecución de los objetivos propios, sino que deje también a la otra parte de la negociación también satisfecha.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Identificar de forma eficaz las fuentes de conflicto en la organización antes de que el problema afecte al rendimiento de los empleados.
- Describir correctamente las diferentes técnicas para mejorar el funcionamiento de un equipo con el fin de evitar los conflictos laborales.
- Conceptualizar las dinámicas de grupo con el fin de dar a conocer a los empleados los distintos campos de actuación, definición, técnicas, normas generales de uso, y papel del dinamizador.
- Conocer y saber aplicar las diferentes técnicas de dinámicas de grupo con el fin de facilitar la identificación de roles o papeles que los empleados asumen en su equipo de trabajo. Con esto se logra una mayor claridad y adecuación en las expectativas que tanto el grupo como el individuo se construyen sobre la actuación de cada uno en el contexto laboral, hecho que favorece el entendimiento entre los sujetos y el desempeño del rol evitando así la aparición de conflictos.
- Aprender a identificar, gestionar y afrontar los conflictos que pueden surgir en las organizaciones.
- Aplicar la negociación como principal metodología de resolución de conflictos en las organizaciones.
- Dar a conocer los diferentes estilos, fases, estrategias y tácticas de negociación que se han de poner en práctica con el fin de afrontar los conflictos laborales que pueden surgir en las organizaciones

#### **Contenidos:**

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TÉCNICAS PARA MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO DE UN EQUIPO.

Tema 1: Programa de entrenamiento.

Tema 2: Técnicas de desarrollo en equipo.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS DINÁMICAS DE GRUPO.

Tema 1. Definición.

Tema 2: Aplicaciones a los distintos campos de la vida social.

Tema 3: ¿Qué son las técnicas de dinámicas de grupos?

Tema 4: Normas generales para el uso de las técnicas de grupo.

Tema 5: El papel del dinamizador.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CLASIFICACIÓN DE LAS DINÁMICAS DE GRUPO.

Tema 1: Según el tamaño del grupo.

Tema 2: Según la participación de los expertos.

Tema 3: Según los objetivos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE DINÁMICA DE GRUPOS EN LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN LA EMPRESA.

Tema 1: Conceptualización del conflicto: Perspectiva positiva del conflicto.

Tema 2: Conflicto versus violencia.

Tema 3: Análisis y negociación..

Tema 4: Búsqueda de soluciones.

Tema 5: Procedimientos para enseñar a resolver conflictos: estilos de resolución de conflictos.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE CONFLICTOS.

Tema 1: Orígenes y causas del conflicto.

Tema 2: Tipos de conflictos: conflictos en el entorno laboral.

Tema 3: Elementos del conflicto.

Tema 4: Importancia del conflicto.

Tema 5: La conflictología.

Tema 6: Prevención de los conflictos.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. AFRONTAMIENTO DE LOS CONFLICTOS.

Tema 1: ¿Qué es un problema?: Análisis de problemas y toma de decisiones. El conflicto.

Tema 2. Conflictos de necesidades e intereses en la tarea.

Tema 3: Los conflictos como oportunidad o como riesgo: toma de decisiones.

Tema 4: Ganadores o perdedores.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. METODOLOGÍA DE RESOLUCIÓN: LA NEGOCIACIÓN.

Tema 1: Concepto de Negociación.

Tema 2: Estilos de Negociación.

Tema 3: Los caminos de la Negociación.

Tema 4: Fases de la Negociación.

Tema 5: Estrategias de Negociación.

Tema 6: Tácticas de Negociación.

Tema 7: Cuestiones prácticas







