

WSPÓŁPRACA ZE ZWIĄZKAMI ZAWODOWYMI

- KOMPENDIUM ROZWIĄZAŃ PRAWNYCH
I DOBRYCH PRAKTYK NEGOCJACYJNYCH

28-29 czerwca 2017 r.

Centrum Konferencyjne Golden Floor – budynek Millenium Plaza



>> **innowacyjne podejście**



>> **doświadczeni trenerzy**



>> **ćwiczenia grupowe**

Współpraca z partnerami społecznymi działającymi na terenie przedsiębiorstwa nadal budzi wiele wątpliwości i kontrowersji, a często przysparza też problemy pracodawcom. Poprawność wzajemnych relacji pomiędzy pracodawcą a związkami zawodowymi wymaga nie tylko znajomości przepisów prawa w tym zakresie, ale również stworzenia spójnej i jasnej strategii współdziałania. Istotna jest tutaj znajomość wzajemnych obowiązków oraz przywilejów, a także świadome zbudowanie skutecznej linii współpracy firmy ze stroną społeczną, co będzie pozytywnie wpływać na realizację strategii firmy. Kluczowym wyzwaniem w tym obszarze, przed którym stoi kadra zarządzająca przedsiębiorstwem oraz specjaliści HR, jest niewątpliwie przeprowadzenie konkretnych negocjacji ze związkami zawodowymi.

TRENERZY



Piotr Górny

*Radca prawny – specjalista prawa pracy,
Kancelaria Radcy Prawnego Piotr Górny*

Wcześniej partner w Czyżowski Górny Żukowski kancelaria adwokacko-radcowska sp.p., sędzia orzekający w wydziałach pracy sądów rejonowych i okręgowych. Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. Specjalizuje się w zagadnieniach szeroko pojętego sądowego i pozasądowego prawa pracy (m.in. zagadnienia stosunku pracy, umów o zakazie konkurencji, zatrudnianie menadżerów, odpowiedzialność odszkodowawcza, mobbing i dyskryminacja, prawo związkowe, negocjacje), doradza firmom, pracownikom, związkom zawodowym. Autor szeregu publikacji dot. prawa pracy. Doświadczony trener prowadzący szkolenia dla firm m.in. z sektora finansowego, publicznego, związków zawodowych.



Dariusz Smoliński

Negocjator, mediator sądowy, ekspert, konsultant, szkoleniowiec, wykładowca oraz coach ACC ICF; Prezes, Dyrektor oraz Członek rad nadzorczych spółek prawa handlowego; makler, broker giełdowy oraz pośrednik działający w obszarze obrotu wielkotowarowego, surowcowego, międzynarodowego; właściciel firmy DSM Trading Service; negocjator, mediator oraz konsultant w obszarze biznesu, obrocie towarowym, finansowym, sporach zbiorowych; prowadził projekty szkoleniowe m. in. w obszarze negocjacji ze związkami zawodowymi, pozasądowych metod rozwiązywania sporów prawnych, mediacji i negocjacji w biznesie oraz sposobów radzenia sobie z próbami manipulacji.

SZKOLENIE JEST PRAKTYCZNĄ ODPOWIEDZIĄ NA TRZY PODSTAWOWE PYTANIA:

- jak kształtować pożądane relacje ze związkami zawodowymi?
- jak przygotować się i skutecznie poprowadzić negocjacje ze związkami zawodowymi?
- jak rozwiązywać sytuacje konfliktowe w relacjach z partnerem społecznym?

MEDIA SUPPORT



CAPITAL 24 TV

COOPERATION



ORGANIZER



WSPÓŁPRACA ZE ZWIĄZKAMI ZAWODOWYMI

- KOMPENDIUM ROZWIĄZAŃ PRAWNYCH
I DOBRYCH PRAKTYK NEGOCJACYJNYCH

28-29 czerwca 2017 r.

Centrum Konferencyjne Golden Floor – budynek Millenium Plaza

PROGRAM

DZIEŃ I

- 9:00 Rejestracja uczestników i poranna kawa**
- 9:30 Funkcjonowanie związków zawodowych na gruncie prawa**
- Organy przedstawicielstwa pracowników – wprowadzenie
 - związki zawodowe, rada pracowników, przedstawiciel pracowników, społeczna inspekcja pracy
 - Tworzenie związku zawodowego – zarządy
 - Uprawnienia związków zawodowych
 - m.in. w zakresie zbiorowego prawa pracy, reprezentowania spraw indywidualnych, prawa do lokalu i wyposażenia, zwolnienia od pracy działaczy, informacje, których związek może żądać od pracodawcy
 - Obowiązki związków zawodowych
 - okresowe informacje o liczbie członków, wskazanie pracowników chronionych
 - Ochrona prawna działaczy związkowych
 - zakres czasowy i przedmiotowy ochrony, wyjątki, warunki/dokumenty potwierdzające istnienie ochrony, uprawnienia pracodawcy w stosunku do działaczy związkowych
- 10:45 Przerwa kawowa**
- 11:00 Współdziałanie ze związkami zawodowymi**
- Obszary koniecznego współdziałania pracodawcy z organizacją związkową
 - zakładowy układ zbiorowy pracy, regulaminy, BHP, ZFŚS, przeciwdziałanie mobbingowi, zwolnienia grupowe, indywidualne
 - Praktyczne zasady współdziałania z organizacją związkową
 - współpraca z jedną, dwiema lub większą liczbą organizacji związkowych, reprezentowanie związku, zasady komunikacji, rola Zarządu, HR i służb prawnych w relacjach ze związkami zawodowymi, forma i treść typowych czynności wymagających współdziałania, strategia i taktyka postępowania w relacjach ze związkami zawodowymi
- 12:00 Specyfika negocjacji ze związkami zawodowymi**
- Kluczowe czynniki wpływające na negocjacje
 - Typy relacji pracodawca-pracownik
 - Sytuacje konfliktowe – gracze i plan gry
 - Mediacje jako szansa w konflikcie
- 13:00 Lunch**
- 14:00 Trening kluczowych zachowań w relacji ze związkami zawodowymi**
- Budowanie modelu kluczowych zależności
 - Trening budowania profili wpływu na osoby
 - Trening bezpośredniego wpływu
 - Trening rozmów i negocjacji
- 15:00 Przygotowanie do prowadzenia negocjacji. Omówienie zadań i scenariuszy**
- 15:30 Podział na grupy i opracowanie strategii działań negocjacyjnych**
- 16:30 Zakończenie pierwszego dnia szkolenia**

DZIEŃ II

- 8:30 Rejestracja uczestników i poranna kawa**
- 9:00 I część negocjacji opartej na scenariuszach i strategiach grup**
- Rozmowy przy stołach negocjacyjnych
 - Analiza zachowań uczestników
 - Omówienie technik negocjacji i problematyki
- 11:00 Przerwa kawowa**
- 11:15 II część negocjacji opartej na scenariuszach i strategiach grup – zamiana stron**
- Rozmowy przy stołach negocjacyjnych
 - Analiza zachowań uczestników
 - Omówienie technik negocjacji i problematyki
- 13:15 Lunch**
- 14:15 Panel dyskusyjny**
- Podsumowanie wykonywanych działań
 - Wyniki negocjacji
 - Omówienie kluczowych zagadnień
 - Charakterystyka zachowań uczestników. Feedback.
 - Porady eksperckie dotyczące case study przedstawionych przez uczestników
- 16:00 Zakończenie szkolenia i wręczenie certyfikatów Uczestnikom**



Każdy uczestnik otrzyma certyfikat poświadczający udział w szkoleniu

WSPÓŁPRACA ZE ZWIĄZKAMI ZAWODOWYMI

- KOMPENDIUM ROZWIĄZAŃ PRAWNYCH
I DOBRYCH PRAKTYK NEGOCJACYJNYCH

28-29 czerwca 2017 r.

Centrum Konferencyjne Golden Floor – budynek Millenium Plaza

KORZYŚCI Z UDZIAŁU

Podczas szkolenia uczestnicy:

- nabędą specjalistyczną wiedzę przy jednoczesnym wykorzystaniu jej w praktyce
- poznają i przećwiczą metody, techniki i reguły negocjacyjne, umożliwiające osiągnięcie porozumienia i wychodzenie z konfliktów pomiędzy związkami zawodowymi a pracodawcą
- nauczą się prowadzić efektywne negocjacje pomiędzy pracodawcą a stroną związkową
- przygotują się do wspólnego, zespołowego negocjowania ze związkami zawodowymi
- dowiedzą się w jaki sposób ochronić interesy pracodawcy i jednocześnie zachować odpowiednie relacje z partnerami społecznymi
- rozwiną swoje kompetencje w komunikowaniu się ze związkami zawodowymi
- nauczą się dobierać odpowiednie formy działania w zakresie współpracy ze związkami zawodowymi
- zyskają pewność siebie i swobodę w prowadzeniu rozmów ze związkami zawodowymi
- zyskają know-how ułatwiające zbudowanie firmowej strategii współpracy z partnerami społecznymi

GRUPA DOCELOWA

Szkolenie skierowane jest do prezesów, dyrektorów, członków zarządu, członków rady nadzorczej, szefów działów kadr i HR, kierowników i innych osób odpowiedzialnych za współpracę ze związkami zawodowymi i realizację strategii firmy.

METODOLOGIA SZKOLENIOWA

- Gra strategiczna oparta na scenariuszach
- Konsultacje postaw i technik z ekspertami
- Praca w grupach
- Forma treningu aktywnego
- Trening umiejętności
- Odgrywanie ról
- Case study
- Techniki sprzyjające kreatywności
- Dyskusje
- Wykłady- przekazanie wiedzy

WSPÓŁPRACA ZE ZWIĄZKAMI ZAWODOWYMI

- KOMPENDIUM ROZWIĄZAŃ PRAWNYCH
I DOBRYCH PRAKTYK NEGOCJACYJNYCH

28-29 czerwca 2017 r.

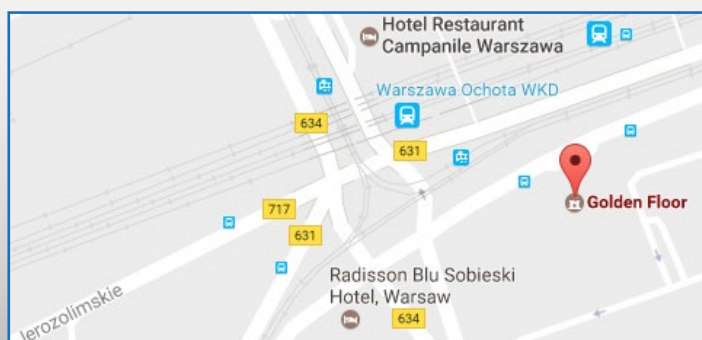
Centrum Konferencyjne Golden Floor – budynek Millenium Plaza

ORGANIZATOR:

MMC Szkolenia to marka wchodząca w skład Grupy MMC Polska, która została powołana aby w specjalistyczny sposób zadbać o podniesienie kwalifikacji personalnych i umiejętności osobistych członków zespołów, tak aby zdobyta wiedza przełożyła się na wzrost efektywności jednostki w firmie oraz wzrost pozycji organizacji w mikrootoczeniu. Oferta skierowana jest do firm, które podnoszą rozwój kadry pracowniczej i mają świadomość, że to ludzie tworzą firmę i poprawa ich umiejętności przenosi się na pozytywne efekty całej organizacji. Na ofertę składają się pojedyncze szkolenia ukierunkowane na rozwój umiejętności miękkich, jak i również kompleksowe pakiety szkoleń, w których Uczestnik przechodzi przez cały proces kształcenia, zaczynając od budowania samoświadomości, a skończywszy na rozwoju umiejętności zawodowych związanych z poprawą kompetencji zarządzania zespołem.

ADRES SZKOLENIA:

Centrum Konferencyjne Golden Floor
– budynek Millenium Plaza
Aleje Jerozolimskie 123A
02-017 Warszawa



KONTAKT DO PRODUCENTA:

Maria Czapska-Kępka

Specjalista ds. organizacji szkoleń

- T: 22 379 29 40
- e-mail: m.czapska-kepka@mmcpolska.pl