



3-4 marca 2020 r.

Golden Floor Tower, Warszawa

Profesjonalne negocjacje ze Związkami Zawodowymi

- ZASADY FUNKCJONOWANIA
I ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTÓW

PATRONI MEDIALNI:

CAPITAL 24 TV

SAREsystem
way to sell

ORGANIZATOR:

mmc  polska

WSPÓŁPRACA:

mm  design

Profesjonalne negocjacje ze Związkami Zawodowymi

- ZASADY FUNKCJONOWANIA
I ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTÓW



KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

Uczestnik po szkoleniu powinien wiedzieć, że:

- Każde negocjacje wymagają procedury startowej – a przygotowanie to praca ustawiczna
- Stres i emocje są naturalnymi elementami w tej pracy
- Związki nie chcą znać prawdy – czyli jak stosować technikę „Sztynnego nieobecnego” podczas negocjacji
- Działanie w afekcie wyklucza logiczne i racjonalne efekty
- Negocjacje to nie zawsze miła rozmowa, a słowna walka na argumenty
- Liderzy związkowi muszą mieć określony profil osobowości, bez którego nie utrzymają się na stanowisku przewodniczącego. Znajomość tego profilu ułatwia prowadzenie rozmów



CEL WARSZTATU

Przedstawienie zasad współpracy pracodawców jak i pracowników ze związkami zawodowymi narażonych na rozmowy negocjacyjne, respektowanie obowiązujących praw oraz wskazanie miejsca granicy.



METODY PRACY

- Dyskusja na przykładach
- Prezentacja multimedialna
- Warsztaty i ćwiczenia praktyczne
- Studium przypadku



PROFIL UCZESTNIKA

- Kadra zarządzająca, menedżerowie, którzy chcą w poligonowym boju doświadczeń negocjacyjnych doszlifować swoje umiejętności
- Pracownicy działu HR
- Pozostałe osoby uczestniczące w rozmowach ze Związkami Zawodowymi

PROGRAM

DZIEŃ I

9:00 Rejestracja i poranna kawa

9:15 BLOK I

Partnerzy społeczni to brzmi dumnie

- Związek zawodowy jako reprezentant praw i interesów pracowniczych
- Pracodawcy i związki – oponenci czy sprzymierzeńcy (zbieżność beneficjentów, rozbieżność interesów)
- Pracodawcy a organizacje pracodawców
- Reprezentatywne organizacje związkowe
- Statut związku kluczem do jego efektywnego działania

Status działacza związkowego, jako gwarancja skuteczności dialogu

- Szczególna ochrona działacza związkowa – zakres
- Warunki nabycia statusu szczególnie chronionego
- Sama uchwała o objęciu szczególną ochroną to za mało
- Czasowe ramy szczególnej ochrony

Udział związków zawodowych w kształtowaniu wewnętrznych źródeł prawa pracy

- Związkowa koncepcja zawarcia układu zbiorowego a pozycja pracodawcy
- Negocjowanie układów zbiorowych przejawem prowadzenia dialogu
- Konstytutywna pozycja związków zawodowych wobec regulaminów
- Regulamin pracy a związek
- Fundusz socjalny a związek

10:45 Przerwa kawowa

11:00 BLOK II

Spór zbiorowy – instrument związku w prowadzeniu dialogu

- Pokojowe etapy sporu zbiorowego
- Zbieżność stanowisk – porozumienie
- Protokół rozbieżności
- Strajk – czy jest jeszcze miejsce na dialog

Rola związku w regulowaniu indywidualnych stosunków pracy

- Kogo i kiedy reprezentuje związek w indywidualnych sprawach pracowniczych
- Związek zawodowy wobec wypowiedzenia umowy
- Związek zawodowy wobec zmiany warunków zatrudnienia
- Związek zawodowy wobec kar porządkowych

Związek zawodowy wobec zwolnień grupowych

- Możliwości związku zawodowego w ustalaniu polityki zwolnień
- Możliwości kreatywnego oddziaływania związku na kształtowanie zatrudnienia w firmie

Związek zawodowy jako strażnik przestrzegania bhp w firmie

- Prawo związku do nadzoru nad warunkami pracy
- Udział związku z komisji bhp
- Społeczna inspekcja pracy – inicjatywa w rękach związku

13:30 Przerwa na lunch

14:15 BLOK III

Strażnicy poprawności działania związku

- Działalność związku sprzeczna z ustawą – kto i co może zrobić
- Działalność związku sprzeczna z zasadami współżycia społecznego
- Działalność związku a nadużycie prawa
- Nadużycie pozycji przez działacza związku – i co wtedy zrobić

Rady zakładowe i inne formy dialogu

- Pojęcie rady zakładowej w przepisach
- Europejskie rady zakładowe
- Pozainstytucjonalne formy dialogu
- Procedury informacyjno – konsultacyjne jako przejaw dialogu stron
- Informować i konsultować nie oznacza podejmować decyzje

Mnogość organizacji związkowych w firmie

- Kolejna organizacja – kolejny ból głowy pracodawcy
- Wielość organizacji służy dialogowi
- Wielość organizacji – mnogość członkostwa a powinności pracodawcy

16.00 Zakończenie



SEBASTIAN KOCZUR

Studia prawnicze na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego ukończył w 2001 r.

W roku akademickim 2001/2002 ukończył Podyplomowe Studium Prawa Pracy i Ubezpieczeń Społecznych, prowadzone przez Katedrę Prawa Pracy i Ubezpieczeń Społecznych UJ. W roku 2004 obronił rozprawę doktorską, zatytułowaną 'Roszczenia ze stosunku pracy członka zarządu spółki kapitałowej', uzyskując stopień doktora nauk prawnych ze specjalnością prawo pracy. Praca niniejsza uzyskała wyróżnienie w VI edycji Konkursu na najlepsze prace magisterskie i doktorskie w dziedzinie problemów pracy i polityki społecznej, organizowanego przez Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych pod patronatem Ministerstwa Gospodarki i Pracy oraz Ministerstwa Polityki Społecznej. Ukazała się nakładem Wydawnictwa C.H.Beck

W 2007 r. dr Sebastian Koczur zdał egzamin adwokacki i został wpisany na listę adwokatów Okręgowej Izby Adwokackiej w Krakowie. Autor licznych publikacji z zakresu problematyki prawa pracy oraz prawa gospodarczego. Specjalista w wąskiej dziedzinie zatrudnienia i piastowania funkcji przez członków organów spółek kapitałowych. Swoje doświadczenie praktyczne adwokat dr Sebastian Koczur podbudowuje również działalnością naukową, będąc zatrudnionym od 2007 roku na stanowisku adiunkta na Wydziale Prawa, Administracji i Stosunków Międzynarodowych Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza-Modrzewskiego.

PROGRAM

DZIEŃ II

9:00 Rejestracja i poranna kawa

9:15 BLOK I

- Czym negocjacje handlowe różnią się od negocjacji ze związkami zawodowymi?
- Twoja siła charakteru i charyzma w pracy negocjatora
- Natura ludzka i jej wpływ na negocjacje
- Profil związkowca oraz przewodniczącego – dlaczego tak trudno się porozumieć?
- **Myśl co mówisz a nie mów co myślisz podczas negocjacji! Zasady komunikacji w negocjacjach**
- Praktyczna prezentacja technik oraz zasad prowadzenia negocjacji – analiza video case
- **Perswazja i autorytet w negocjacjach ze związkami zawodowymi**
- Magiczne triki i techniki? Takie rzeczy nie istnieją. To czy narzędzia zadziałają zależy od wielu czynników, które trzeba wziąć pod uwagę zanim się po nie sięgnie
- Jak negocjować kiedy brakuje zaufania?

10:45 Przerwa kawowa

11:00 BLOK II

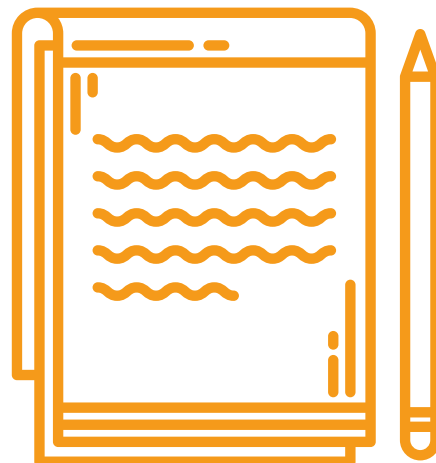
- Strefa porozumień (ZOPA) – czyli czy mamy o czym rozmawiać **ze związkami zawodowymi – analiza video case**
- **Gardzenie prawdą i faktami – dlaczego to takie frustrujące?**
- **Psychologia tłumu i wykorzystanie jej w akcjach związkowych**
- **O czym często negocjatorzy zapominają?**
- Poważni partnerzy czy rozbrykane dzieciaki?
- **Impas i postawa psa ogrodnika w negocjacjach – jak postępować z trudnymi ludźmi?**
- **Kto komu dokręci śrubę? W negocjacjach przegrywa ten, komu bardziej zależy**
- **Blef w negocjacjach, sposoby blefowania oraz wykrywania blefu**
- **Wywieranie wpływu na innych – czy można unikać manipulacji podczas negocjacji**
- **Perfidne ale skuteczne zagrywki wykorzystywane w trakcie negocjacji - analiza video case**

13:30 Przerwa na lunch

14:15 BLOK III

- **Dlaczego niewykorzystane sytuację szybko się mszczą?**
- **Po czyjej stronie jest litera prawa?**
- **Spór zbiorowy i co dalej?**
- **Pikieta pod oknami – co robić?**
- **Czarny PR względem zarządu**
- **Co mówi ustawa o rozwiązywaniu sporów zbiorowych i jak ją wykorzystać**
- Zamykanie negocjacji o ile strony się dogadały – co może pójść nie tak?
- Podsumowanie szkolenia
- Zakończenie – podliczenie zdobytych punktów
- **Sesja - pytania i odpowiedzi - analiza strategii stosowanych przez uczestników w grze na bazie osiągniętych wyników oraz zakończenie szkolenia.**

16.00 Zakończenie





TOMASZ PIOTR SIDEWICZ

Zawodowy negocjator, który bierze odpowiedzialność za efekt prowadzonych negocjacji. Specjalizuję się w trudnej komunikacji interpersonalnej i negocjacjach w konflikcie interesów (związki zawodowe, społeczność lokalna, zarząd akcjonariuszy / akcjonariuszy).

Pasjonuję się komunikacją, zarówno werbalną, jak i niewerbalną, szczególnie w obszarach wpływu (pragmatyka), językoznawstwa kryminalistycznego i analizy transakcyjnej. Ze względu na duże doświadczenie zawodowe (trudne negocjacje i kryzysy) rozwija się również w dziedzinie naukowej, kontynuując studia lingwistyczne, szukając najbardziej efektywnych narzędzi komunikacji interpersonalnej.

Od 1991 roku zajmuję się sprzedażą i negocjacjami. Do 2006 roku prowadził centralę handlu zagranicznego i kancelarie windykacyjną, gdzie w imieniu swoich klientów (polskich producentów) prowadziłem rozmowy handlowe z importerami zagranicznymi. 15 lat pracy w handlu zagranicznym oraz prowadzenie negocjacji z obcokrajowcami nauczyły go wysokiej kultury biznesowej niezbędnej w środowisku międzykulturowym.

Dla swoich klientów przygotowuję strategie negocjacyjne lub prowadzi negocjacje wielomilionowych kontraktów (największa transakcja przekraczała 1.400.000.000 PLN).

Profesjonalne negocjacje ze Związkami Zawodowymi

- ZASADY FUNKCJONOWANIA
I ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTÓW

BENEFITY

- Pobieranie materiałów w wersji elektronicznej
- Kameralne grupy
- Lunch i przerwy kawowe
- Certyfikat uczestnictwa



Każdy uczestnik otrzyma certyfikat
poświadczający udział w szkoleniu

KONTAKT W SPRAWACH MERYTORYCZNYCH



Katarzyna Rybak

Junior Trainings Organization Specialist
Trainings Department

+48 22 379 29 40

k.rybak@mmcpolska.pl

KONTAKT W SPRAWIE UCZESTNICTWA



Alicja Zadroga

Bussines Advisor

+48 791 989 883

a.zadroga@mmcpolska.pl

ADRES SZKOLENIA



Centrum Konferencyjne Golden Floor Tower

budynek Warsaw Trade Tower

ul. Chłodna 51
00-867 Warszawa

Rejestracja uczestnictwa:

zgloszenia@mmcpolska.pl

MMC Polska jest niezależnym organizatorem spotkań biznesowych w Polsce. Spółka organizuje szkolenia, warsztaty oraz konferencje dedykowane specjalistom, kadrze menadżerskiej oraz zarządom wiodących firm w Polsce. Szkolenia i warsztaty prowadzone są przez znanych praktyków, ekspertów posiadających wieloletnie doświadczenie w swojej branży. Konferencje mają charakter międzynarodowy, skupiają pełną reprezentację rynku, zarówno firm, jak i administracji centralnej i regulatora. MMC Polska organizuje również szkolenia zamknięte w pełni dopasowane do potrzeb klientów. Efektem organizowanych wydarzeń jest podniesienie kwalifikacji pracowników, zdobycie wiedzy praktycznej oraz zwiększenie przewagi konkurencyjnej. Współpracujemy m.in. z: Orange, T-Mobile, Play, Polkomtel, PKN ORLEN S.A, PGNiG, Tauron Polska Energia, Hawe SA, Emitel, KPMG, PwC, E&Y, Deloitte, UKE, URE, KNF, PKO BP, PEKAO SA, PZU, NBP, Asseco Poland, Intel, Comarch.