

CURSO

CURSO CONFLICTO Y NEGOCIACIÓN EN LAS RELACIONES LABORALES

DESCRIPCIÓN GENERAL

El **Curso de Conflicto y Negociación** en las relaciones laborales permite comprender el contexto en el cual se enmarcan las Relaciones Laborales y el Diálogo Social al interior de las empresas y organizaciones.

Las relaciones laborales constituyen un ámbito fundamental en la vida de las instituciones sociolaborales, que condiciona el devenir organizacional y en ocasiones la viabilidad de los cambios en diferentes materias técnicas y de gestión. Los nuevos escenarios productivos y normativos de las empresas chilenas delinear progresivamente la importancia fundamental que adquieren las relaciones laborales en la administración de redes organizacionales complejas, marcadas por exigencias de calidad, flexibilidad y diferenciación progresiva. La gestión de la dualidad conflicto/diálogo organizacional aparece cada vez más como una capacidad estratégica de las empresas que asegura su viabilidad en el mediano y largo plazo. En el contexto incierto de pandemia y crisis económica global, de polarización social nacional y de la apertura de un nuevo proceso constituyente, las relaciones laborales y el diálogo social entre los actores sociales del mundo del trabajo se relevan como fundamentales para una rápida recuperación socioeconómica que aborde los desafíos presentes y futuros.

Este curso corresponde al cuarto módulo de un total de seis que conforman el Diplomado de Gestión Estratégica de Relaciones Laborales. Un/a estudiante puede tomar este curso e ir avanzando en los siguientes hasta completar el diplomado en su totalidad, para lo cual dispone de dos períodos anuales en que se dicte el diplomado.

REQUISITOS DE POSTULACIÓN

Los requisitos de ingreso se asocian al conocimiento y experiencia en relaciones laborales, gestión de personas y/o gestión de empresas.

Los participantes deben tener un primer acercamiento al mundo del trabajo y las relaciones sociolaborales, conocer el funcionamiento general de una empresa u organización y de un área de RRHH, y/o de las relaciones productivas y los subsistemas.

Si bien no existe una evaluación de entrada, se programará una entrevista con el director o subdirector del programa quienes deberán

Los documentos necesarios para el proceso de postulación son:

- Formulario de postulación
- Cédula de identidad escaneada por ambos lados
- Carta o solicitud de interés.
- Currículum vitae.

POSTULACIONES

15 de diciembre 2021 al 26 de agosto 2022

Valor Curso: \$385.0000

CURSO

CURSO CONFLICTO Y NEGOCIACIÓN EN LAS RELACIONES LABORALES

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

El presente curso busca profundizar en los procesos de negociación laboral al interior de las organizaciones como un mecanismo de diálogo social y de gestión de conflictos en el marco de las relaciones laborales.

En particular, los/las estudiantes podrán conocer e integrar el proceso de negociación laboral como herramienta de gestión del conflicto y las relaciones laborales (perspectiva jurídica); Diferenciar los tipos de conflicto y alternativas de enfrentamiento de esos conflictos y valorar el aporte de la negociación para la gestión habitual de la organización (perspectiva psicosocial); Aplicar herramientas y desarrollar habilidades necesarias que permitan comprender y resolver la dinámica del conflicto y la negociación (perspectiva de gestión); y Practicar los diferentes aspectos asociados a la gestión de las relaciones laborales y la resolución del conflicto en contexto laborales (Taller aplicado)

DURACIÓN

02 de Septiembre al 22 de Octubre 2022

El curso tiene una duración de 28 horas.

Régimen semana por medio. Viernes desde 16:30 a 20:30 hrs Sábado desde 9:30 a 13:30 hrs

CONTACTO

Mónica Galaz

diplosennegocios@uahurtado.cl

PLAN DE ESTUDIO

Perspectiva Jurídica

Unidad Temática 1:

Actores sociales, conflicto y negociación colectiva.

Perspectiva Psicosocial

Unidad Temática 2:

Modelos y técnicas de negociación laboral.

Perspectiva de Gestión

Unidad Temática 3:

Planificación y gestión de la negociación colectiva.

Taller Aplicado

Unidad Temática 4:

Taller Caso aplicado de negociación.