

## MARCO JURÍDICO DE LA NEGOCIACION COLECTIVA

**OBJETIVO.** Al finalizar el curso los alumnos serán capaces de distinguir las características de la negociación colectiva entre la representación unitaria y sindical, de una parte, y las empresas o asociaciones empresariales de otra. así mismo podrán analizar los factores a tener en consideración al inicio de la negociación y cuáles son las materias a negociar y la forma de hacerlo. también conseguirán diagnosticar los posibles conflictos que puedan surgir durante la negociación y arbitrar medios para su posible solución.

**PROGRAMA: 120 H.**

1. La negociación colectiva.
2. Procedimiento de negociación y contenido de convenio.
3. Vigencia y prórroga de los convenios, su interpretación e impugnación judicial.
4. Otros instrumentos convencionales: acuerdos interprofesionales y acuerdos de empresa. Los convenios extraestatutarios.

**COMPETENCIAS:**

1. Diferenciar entre los distintos tipos de negociación colectiva y principalmente las entre convenios estatutarios y extraestatutarios, así como los sujetos negociadores y el alcance de la eficacia general normativa del convenio colectivo.
2. Determinar el procedimiento negociador y comprender como se adoptan los acuerdos parciales alcanzados en la negociación y el acuerdo final además de las materias que constituyen el objeto de la negociación colectiva.
3. Dotar al alumno/a de las herramientas necesarias que le permitan solventar los problemas que puedan plantearse en torno a la vigencia, duración y prórroga del convenio y las singularidades de su impugnación judicial.

4. Analizar otros instrumentos convencionales cuando la negociación colectiva estatutaria no agota todas las formas posibles de negociación.

**REQUISITOS:**

**NIVEL N1.** No precisa requisitos académicos ni profesionales de acceso.

