

## Le trattative sindacali

Concludere accordi sindacali in linea con gli obiettivi aziendali

 Presenziale / a distanza



Durata in presenza : 1 giorno ( 8 Ore)  
Durata online : 1 giorno ( 6 Ore)

Open : 990,00 € +IVA  
Packaged in azienda : 1.800,00 € +IVA +10% di  
Project Management (Quota riferita ad un gruppo  
di 10 pax max)  
Customized : Su richiesta

WebCode: 2.1.5

La capacità di gestire trattative sindacali complesse è una competenza chiave per i professionisti HR, soprattutto in un contesto lavorativo in costante trasformazione. Questo corso avanzato si concentra sullo **sviluppo delle abilità negoziali** necessarie per affrontare trattative strategiche, trovare soluzioni win-win e favorire un **dialogo costruttivo tra azienda e rappresentanze sindacali**. E' adatto solo per chi chi ha già una solida conoscenza di base delle relazioni sindacali o ha partecipato al corso Cegos 2.1.16. Si tratta di un laboratorio utile per perfezionare il proprio ruolo nelle negoziazioni.

### A chi è rivolto

- Direttori e responsabili del personale
- Responsabili di relazioni industriali
- Direttori di stabilimento
- Manager coinvolti in attività di negoziazione con i lavoratori tramite i loro rappresentanti

### Programma

#### Preparazione alla trattativa:

- Analisi dei contesti aziendali e sindacali.
- Strutturazione della strategia negoziale.
- Comprensione delle priorità e delle esigenze delle controparti.

#### Tecniche di negoziazione avanzata:

- Gestione di situazioni conflittuali.
- Approcci collaborativi e competitivi: quando e come utilizzarli.
- Strumenti per il problem-solving durante le trattative.

#### Elementi di mediazione e arbitrato:

- Tecniche di mediazione per risolvere impasse.
- Il ruolo dell'arbitro e i vantaggi della mediazione.

#### Casi studio e simulazioni:

- Simulazioni di trattative reali.
- Esercitazioni per sviluppare abilità pratiche e affrontare scenari complessi.



## Obiettivi del corso

- Perfezionare le competenze negoziali per trattative sindacali strategiche.
- Consolidare tecniche per risolvere conflitti e costruire consenso.
- Rinforzare una visione strategica delle trattative sindacali.



## Esercitazioni

Saranno calibrate in base alla seniority dei partecipanti e potranno includere, a seconda delle necessità, attività pratiche come: gruppi di discussione, analisi di casi e autocasi, simulazioni



## Date e sedi 2026



Ultimi posti Edizione garantita

### Online

date 6 feb

date 30 nov

### Milano

date 13 mag

date 16 set