

## DIPLOMADO

### Gestión estratégica de relaciones laborales

*(En colaboración con el Departamento de Estudios Empresariales)*

<b>Reseña del programa</b>	El objetivo del programa es instruir a los líderes de las relaciones laborales dotándolos de las habilidades necesarias para lograr mejores negociaciones entre la empresa y el trabajador identificando las tendencias mundiales en el ámbito laboral, así como las necesidades del país, todo ello con el objetivo de generar una mejora sustancial de la productividad y de la condición de los trabajadores.
<b>Coordinadores</b>	Mtro. Alfredo Bernádez González
<b>Currículum del coordinador</b>	<p>25 años de experiencia como responsable de la función integral de Recursos Humanos y Administración en empresas de cobertura nacional e internacional de diversos giros y en los ámbitos gubernamental, académico y privado.</p> <p>Mis habilidades y talentos en las distintas funciones desempeñadas, me presentan como una persona con fuertes y probadas fortalezas de planeación, diseño de estructuras organizacionales, diseño de estrategias y programas, solución de problemas, negociación, influencia y coaching, además de una sólida capacidad para manejar relaciones interpersonales internas y externas o bien equipos de trabajos productivos, integrados y orientados al logro.</p>
<b>Perfil de ingreso</b>	<p>Directores, Gerentes y Jefes de Recursos Humanos que deseen conocer y experimentar nuevas prácticas y herramientas de relaciones laborales para mejorar su desempeño e integrar nuevas y mejores prácticas en sus empresas. Dirigentes sindicales que deseen estudiar y mejorar sus prácticas de negociación.</p> <p>Funcionarios con personal a su cargo e interesados en actualizarse y desarrollarse en esta importante materia. Estudiosos del mundo de la negociación laboral.</p>
<b>Objetivos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Distinguir claramente los marcos de referencia nacional e internacional del mundo del trabajo</li> <li>· Entender el mundo del sindicalismo y el actuar de las principales corrientes sindicales</li> <li>· Desarrollar un Plan estratégico y táctico laboral en específico para su organización</li> <li>· Participar en una negociación colectiva activamente, destacando por sus acciones de liderazgo.</li> </ul>
<b>Contenido temático</b>	<p><b>Módulo I</b></p> <p><b>MARCO DE REFERENCIA NACIONAL E INTERNACIONAL</b></p> <p>Duración: 15 hrs.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Empleo</li> <li>· Crisis del empleo</li> <li>· Visión laborológica de la economía</li> <li>· Análisis internacional del desempleo</li> <li>· Sistemas de pensiones</li> <li>· Cambios sociales</li> <li>· Sistemas económicos</li> <li>· Importancia del PIB</li> <li>· Crisis internacionales Visión Prospectiva.</li> <li>· Base Estadística.</li> </ul>

**DIPLOMADO****Gestión estratégica de relaciones laborales***(En colaboración con el Departamento de Estudios Empresariales)***Contenido temático****Módulo II****SINDICALISMO**

Duración: 15 hrs.

- Panorama Histórico
- Movimiento Sindical Internacional
  - Corrientes mundiales del sindicalismo moderno
  - Sindicatos globales
- Corrientes sindicales en México
  - Sindicalismo gobiernista
  - Sindicalismo social demócrata
  - Sindicalismo de centro izquierda
  - Sindicalismo de izquierda
  - Sindicalismo autónomo
- Desafíos y retos del sindicalismo en México
  - El movimiento sindical que actúa en el México de hoy
  - Impacto de la globalización sindical en México
- Democracia y sindicalismo

**Módulo III****PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y TÁCTICA PARA GESTIÓN DE RELACIONES LABORALES**

Duración: 15 hrs.

- Metodología analítica para desarrollar un FODA actualizado y alineado a la misión y visión de la empresa
- Benchmark internacional y nacional de buenas prácticas de innovación laboral
- Herramientas modernas y sencillas de planeación estratégica y táctica SPIGER
- Práctica en la utilización de las herramientas

**Módulo IV****NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA LABORAL**

Duración: 15 hrs.

- Importancia de la negociación laboral
  - Conceptos y clasificaciones de la negociación
- Componentes de la negociación
  - Sujetos negociadores
  - Aspectos psicológicos
  - Aspectos sociológicos
- Materia negociable
  - Contenido de la negociación
- Lugar de realización
  - Importancia del lugar
  - Alternativas



## **DIPLOMADO**

### **Gestión estratégica de relaciones laborales**

*(En colaboración con el Departamento de Estudios Empresariales)*

#### **Contenido temático**

- Elementos de la negociación
  - Posturas
  - Tiempo
  - Oportunidad
  - Información
  - Poder
  - Sumisión
- Modelos de negociación
  - Competitivo y cooperativo
  - Modelos de guerra
- Metodología a seguir
  - Desarrollo de la negociación

#### **Módulo V**

##### **TALLER PRÁCTICO DE NEGOCIACIÓN**

Duración: 15 hrs.

- Análisis estratégico de las organizaciones
- Identificación de áreas de oportunidad para negociación
- Análisis e interpretación numérica de pliegos laborales
- Definición de plan estratégico de negociación
- Negociación efectiva
- Análisis de resultados de negociación
- Identificación de áreas de oportunidad como negociador

#### **Módulo VI**

##### **LIDERAZGO ESTRATÉGICO**

Duración: 15 hrs.

- Desmitificación del liderazgo
- Simplificación del liderazgo
- Competencias del líder
- Fallas fatales que deben corregirse
- Convirtiéndose en líder estratégico



**DIPLOMADO**

**Gestión estratégica de relaciones laborales**

*(En colaboración con el Departamento de Estudios Empresariales)*

<b>Informes</b>	Lic. Pedro Pérez Olmos 59.50.40.00 Ext.4970 pedro.perez@ibero.mx
	Daniel Guerrero Rosales Tel 59.50.40.00, Ext.7213 soporte.caio1@ibero.mx
<b>Coordinador del área</b>	Mtro. Guillermo Gómez Abascal Tel. 59.50.40.00 Ext. 7626 guillermo.gomez@ibero.mx

La Universidad Iberoamericana se reserva el derecho de posponer o cancelar los programas. Todos los alumnos de la Dirección de Educación Continua quedan regidos por los reglamentos generales de la Universidad Iberoamericana, así como de los reglamentos particulares internos.