

PASOS PARA LA NEGOCIACION



POR: GERARDO CASTILLO

1. FUNDAMENTO E IMPORTANCIA DE LA NC

- i. Política. Paz social y dialogo fluido.
- ii. Económica: Salarios y productividad
- iii. -Sindical: Mejora la calidad de vida y trabajo

2. ¿QUÉ NEGOCIAMOS? CONOCER BIEN LAS PETICIONES. LOS TEMAS ESTRATÉGICOS (ROJOS) Y LOS TÁCTICOS(AMARILLOS O VERDES)

- Cuáles son los puntos de la propuesta a negociar?
- Seleccione los puntos en grupos y divídalos:

- Más importantes,
- Medianamente importantes
- Menos importantes.

3. ¿QUIÉNES NEGOCIAMOS?

Junta Directiva y Asesores

- Capacitados y con conocimiento técnico de todas las áreas o sustituyendo negociadores si se requiere por el tema.
- Con tareas concretas asignadas. Roles diversos (realimentación del grupo, vigilancia de las estrategias empresariales)
- Atentos a lo que se negocia.
- Avalados por la Asamblea General del sindicato.
- No se negocian los propios intereses de los directivos.

4. LINEAS ROJAS ¿CÓMO NEGOCIAMOS?

A. Negociación interna:

- (i) Antes de empezar a negociar los trabajadores deben estar enterados de las líneas rojas que no se van a pasar.
- (ii) Las líneas rojas las fija la Asamblea y no la Junta Directiva.
- (iii) Tener alternativas si no hay negociación: Medidas de presión, denuncias ante autoridades e inclusive la huelga.
- (iv) Pensar antes de actuar: no improvisar temas, no dejar de reflexionar sobre cada artículo por simple que parezca.
- (v) No dejar artículos abiertos.
- (vi) Revisan la propuesta y arman los argumentos sindicales.

4. NEGOCIACIÓN CON LA EMPRESA:

1. Vamos con nuestros propios argumentos y necesidades
2. No compramos las tácticas empresariales ni reforzamos argumentos como : “tenemos crisis, necesitamos ahorrar, hay que eliminar puestos de trabajo.
3. No pueden negociarse artículos abiertos, que den espacio a interpretaciones posteriores de la empresa o un juez.
4. Tenemos que tener algo que ofrecer, por ejemplo: disciplina laboral, productividad, ahorro, pero con **reglas claras.**
5. Podemos Reglas antes de empezar...discutimos artículo por artículo, por bloques o “nada está aprobado hasta que todo esté aprobado”

5. CONDICIONES:

- Agenda clara de cada reunión.
- Calendario de reuniones.
- Forma de negociar: por ejemplo, artículo por artículo y dejar aquellos en que no hay acuerdo para el final. O bien empezar por lo más difícil, porque cuando llegamos a lo fácil ya no prestamos atención.
- **Lugar, puntualidad, suspensiones**
- **Reglas para cambios de agenda**, con agendas previas, determinar tiempo de sesiones, calendario y pago de viáticos en caso de desplazamientos
- **Actas:** Estas son muy importantes, debe registrarse cada acuerdo y firmarlo de una sola vez.
- **Tiempo:** El tiempo no puede presionar para negociar sin pensar en las consecuencias.

6. ¿ADÓNDE NEGOCIAR Y SI QUEREMOS MEDIADORES?

- Lugar fijo o rotar
- Fijar fecha limite a la negociación
- Participación o no de autoridades

7. CON CUÁLES ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN?

8.

a) Mostrar fortalezas:

Por ejemplo hablar con claridad de las líneas rojas en la asamblea.

b) Trabajar a desgano el primer día de negociación y mostrar malestares con la empresa.

c) Utilizar distintivos en la ropa y medios de transporte, mantas en el lugar de negociación.



TENER VARIOS ESCENARIOS:



_50 %

No
podemos
detener la
negociación



50 al 75%

Podemos
empezar a
decidir si
todo lo
basico esta
negociado



100 %

Ess tan solo
una meta,
pero nunca
se alcanza
porque hay
2 intereses

9. PREPARARNOS LO MEJOR POSIBLE:

a) **Formar un equipo:** Es un equipo, pero en cada sesión hay un solo vocero. Si se equivoca se para la reunión antes de tomar decisiones, pero no se descalifica en público ni se contradice al vocero.2/2/2

b) **Papeles:** El asesor: asesora, los trabajadores negocian.

- **Negociador empático:** busca acercar posiciones, pero no define
- **Negociador Fuerte:** Es el verdadero negociador, sabe los límites.

10. HAGAMOS UN PLAN DE TRABAJO

- a) Incluye un pliego bien estructurado y valorado con líneas rojas, amarillas y verdes.
- b) El plan incluye el costo de la negociación
- c) No dejamos NADA a la improvisación, a ver que sale.
- d) Estudiamos las incertidumbres de la empresa: ¿a que temen?
¿cuales son sus zonas de debilidad o incertidumbre? ¿Qué errores han cometido? *¡que parte del rabo les podemos majar!*

11. ¿ESTAMOS PREPARADOS PARA NEGOCIAR?

- a) El temor a la empresa es importante para ser precavidos
- b) El temor es mal consejero para redactar el pliego o propuestas.
- c) Tenemos claros los roles
- d) Confiamos en todos los negociadores
- e) A los negociadores débiles los sacamos antes de empezar
- f) **Negociar es un arte:** Esperar, mediar, proponer, aceptar, rechazar, tomar la iniciativa, calcular y prever roles.
- g) **Somos fuertes en argumentos :** Nadie negocia con los débiles