
LA NEGOZIAZIONE SINDACALE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Questo percorso formativo offre un taglio estremamente pratico e operativo per affrontare la complessità delle **relazioni sindacali** in Italia. Il programma si sviluppa lungo l'intero ciclo di vita di una **trattativa**: parte dall'analisi del quadro normativo e dei ruoli attori coinvolti, passa per la preparazione rigorosa dei dati e del mandato aziendale, fino ad arrivare al cuore della gestione del tavolo negoziale, dove vengono fornite tecniche avanzate di comunicazione, ascolto e gestione dei conflitti.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

Modulo 1 – Contesto e basi della negoziazione sindacale

- Sistema di relazioni industriali in Italia
- Ruoli: azienda, RSU/RSA, sindacati territoriali, associazioni datoriali
- Livelli di contrattazione (nazionale, aziendale, territoriale)
- Tipologie di accordi sindacali

Modulo 2 – La preparazione della trattativa

- Analisi degli obiettivi aziendali
- Definizione del mandato negoziale
- Raccolta dati (economici, organizzativi, normativi)
- Analisi della controparte (interessi vs posizioni)

Modulo 3 – Tecniche di negoziazione

- Negoziazione distributiva vs integrativa
- Tecniche persuasive e comunicazione efficace
- Ascolto attivo e gestione delle obiezioni
- Uso delle leve negoziali
- Gestione delle emozioni

Modulo 4 – La gestione del tavolo sindacale

- Struttura di un incontro sindacale
- Tecniche di conduzione del tavolo
- Contrattazione con conflitto vs contrattazione senza conflitto
- Costruzione del consenso
- Gestione dei momenti critici (pressione, conflitto, stallo)
- Comunicazione interna ed esterna

Modulo 5 – Dall'accordo alla gestione post-negoziazione

- Formalizzazione dell'accordo
- Clausole chiave
- Monitoraggio e gestione del follow-up
- Prevenzione dei conflitti futuri

Modulo 6 – Simulazione completa

Attività principali:

- Simulazione completa di negoziazione sindacale
- Caso: riorganizzazione aziendale / premio di risultato / smart working
- Ruoli: azienda vs sindacato

OBIETTIVI FORMATIVI

- Muoversi con sicurezza all'interno del sistema delle relazioni industriali, riconoscendo ruoli, livelli contrattuali e vincoli normativi.
- Preparare La trattativa definendo mandati chiari, analizzando i dati e studiando gli interessi della controparte.
- Utilizzare le logiche della negoziazione integrativa (*win-win*) e distributiva, padroneggiando la comunicazione persuasiva e l'ascolto attivo.
- Formalizzare testi contrattuali solidi e gestire efficacemente la fase di monitoraggio post-accordo.

DESTINATARI

Direttori e Responsabili delle Risorse Umane, HR Business Partner, Addetti e Specialisti in Relazioni Industriali.

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)
Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)
Martina Gasparini (martina.gasparini@assolombarda.it / Cell: 347 6250 456)

DATE E PREZZI

In presenza

Edizione di: Novembre 2027

Durata: 8 ore

Scheduling: 18/11/2027 dalle 9:00 alle 18:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 590.00 + IVA

Quota associato: € 490.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Sede: Assolombarda - Via Pantano 9 - 20122 Milano -