

اتفاقية المفاوضة الجماعية

UK Traininig

PARTNER



اتفاقية المفاوضة الجماعية

مقدمة

تم تصميم هذه الدورة للمهنيين العاملين في مجالات علاقات العمل، الموارد البشرية، وإدارة المنظمات، بهدف تقديم فهم شامل لاتفاقيات المفاوضة الجماعية والعمل أصحاب وأدوار، التفاوض وأساليب، القانونية النظر استكشاف مع الأفع مفاوضات لإجراء اللازمة بالمهارات المشاركين تزويد إلى تهدف إلى CBAs. والنقابات في تحقيق اتفاقيات متوازنة. من خلال دراسات حالة وتمارين عملية، سيتعلم المشاركون كيفية التعامل مع المفاوضات المعقدة، وحل النزاعات، وضمان الامتثال لقوانين العمل.

أهداف الدورة

- فهم النسس القانونية وأهمية اتفاقيات المفاوضة الجماعية.
- التعرف على الهكونات الرئيسية والبنود الشائعة في اتفاقيات المفاوضة الجماعية.
- تحليل أدوار ومسؤوليات أصحاب العمل والنقابات في عملية التفاوض.
- تطبيق تقنيات التفاوض لتحقيق اتفاقيات عادلة ومستدامة.
- حل النزاعات وإدارة الخلافات التي تنشأ أثناء المفاوضات.
- ضمان الامتثال لقوانين وأنظمة العمل.
- تطوير استراتيجيات لتعزيز السلام العمالي الطويل النهد والعلاقات الإيجابية في مكان العمل.

لهذا تحتاج إلى هذه الدورة؟

- اكتسب فهماً واضحاً لهبادئ ومهارسات اتفاقيات المفاوضة الجماعية.
- أتقن النظر القانونية التي تحكم المفاوضة الجماعية.
- عزز مهاراتك التفاوضية لتحقيق اتفاقيات عمل أفضل.
- تعلم كيفية حل النزاعات بشكل فعال أثناء المفاوضات.
- افهم أدوار أصحاب العمل والنقابات في عملية التفاوض.
- ضمان الامتثال لقوانين وأنظمة العمل.
- طور استراتيجيات لتعزيز العلاقات العمالية الإيجابية.
- تحسين قدرتك على إنشاء اتفاقيات عادلة ومستدامة.
- اكتسب خبرة في التعامل مع مفاوضات العمل المعقدة.
- تعزيز الانسجام في مكان العمل والسلام العمالي على المدى الطويل.

محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة حول اتفاقيات المفاوضة الجماعية

- نظرة عامة على الاتفاقيات: التعريف، الأهمية، والفوائد.
- السياق التاريخي: تطور النقابات العمالية والمفاوضة الجماعية.
- الإطار القانوني: القوانين واللوائح الأساسية التي تنظم اتفاقيات المفاوضة مثل NLRA وقانون العمل.
- الأطراف الرئيسية: أدوار أصحاب العمل، النقابات، والحكومة في عملية التفاوض.
- ديناميكيات سوق العمل: الاعتبارات الاقتصادية والاجتماعية في الاتفاقيات.

اليوم الثاني: التحضير للمفاوضات

UK Training
PARTNER



- أهمية التحضير: أساس النجاح في التفاوض.
- فهم الاحتياجات والمصالح: مواءمة أهداف الأطراف المعنية.
- تشكيل فريق التفاوض: تحديد الأدوار، المهارات، والمسؤوليات.
- التخطيط الاستراتيجي: وضع أهداف واضحة للمفاوضات.
- التعلم من الماضي: استخلاص الدروس من الاتفاقيات السابقة.
- المبادئ الأخلاقية والقانونية: أفضل الممارسات خلال التفاوض.

اليوم الثالث: تقنيات واستراتيجيات التفاوض

- مهارات التواصل: ضمان الحوار الفعال والتفاهم.
- أنماط التفاوض: التفاوض التعاوني مقابل التنافسي.
- استراتيجيات الكسب المشترك: بناء اتفاقيات تعود بالنفع على الجميع.
- حل الجهود: طرق للتغلب على العقبات في التفاوض.
- حلول مبتكرة: أساليب إبداعية للتغلب على التحديات في الاتفاقيات.
- إدارة التوتر: الحفاظ على الهدوء خلال المناقشات عالية الضغط.

اليوم الرابع: العناصر الأساسية للاتفاقية المفاوضة الجماعية

- النجور والمزايا: التفاوض حول الرواتب، المكافآت، والتأمين.
- ظروف العمل: تحديد ساعات العمل، سياسات الإجازة، ومعايير السلامة.
- حقوق الموظفين: معالجة الشكاوى، الانضباط، والأمان الوظيفي.
- مسؤوليات النقابات والإدارة: أدوار الإشراف والامتنال.
- مدة الاتفاقيات وتجديدها: هيكل الشروط لضمان الاستدامة.
- التأثير العالمي: تأثير المعايير العمالية الدولية والعولمة.

اليوم الخامس: حل النزاعات والعلاقات العمالية طويلة الأمد

- حل النزاعات: استخدام الوساطة والتحكيم والنيات الأخرى.
- معالجة الانتهاكات: التعامل مع خروقات الاتفاقيات بفعالية.
- بناء علاقات إيجابية: الحفاظ على الوئام بعد التفاوض.
- مساهمات النقابات: تعزيز التعاون والوحدة في مكان العمل.
- تنفيذ الاتفاقيات: مراقبة وتقييم نتائج الاتفاقيات.

UK Training

PARTNER



Blackbird Training Clients



UK Training
PARTNER



البرامج التدريبية

إدارة المشافي
القطاع العام
ورشات عمل خاصة
النفط والغاز
هندسة الاتصالات
تكنولوجيا المعلومات
الصحة والسلامة
القانون وإدارة العقود
الجهازك و السلامة
الطيران والصلاح الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية/البرامج الإدارية

المهارات الاحترافية
الهالية والمحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الهوراد البشرية
تدقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
الرشاقة والارتقاء



BLACKBIRD
FOR TRAINING



International House 185 Tower Bridge
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

