

PROGRAM IZOBRAŽEVANJA E-ŠOLE ZA KREPITEV KOMPETENC NA PODROČJU KOLEKTIVNEGA DOGOVARJANJA

Program izobraževanja E-šole za krepitev kompetenc na področju kolektivnega dogovarjanja sledi Kompetenčnemu modelu za kolektivno dogovarjanje, ki je bil oblikovan v okviru projekta.

KOMPETENCA (znanje, izkušnja, sposobnost)	ZAHTEVANA STOPNJA RAVNI KOMPETENC	
	OSNOVNA	NAPREDNA
POZNAVANJE RELEVANTNE ZAKONODAJE	A1	A2
Znanja in sposobnost razumeti in uporabiti zakonodajo s področja delovnih razmerij, varnosti in zdravja pri delu, drugo relevantno zakonodajo ter sodno prakso	X	X
Znanja s področja človekovih pravic	X	
Znanja s področja industrijskih razmerij (socialno partnerstvo, stavka, sistem kolektivnega dogovarjanja, itd.)	X	
ZNANJA IN SPRETNOSTI ZA VODENJE KOLEKTIVNIH POGAJANJ IN UVELJAVITEV DOGOVOROV	B1	B2
Izkušnje in sposobnost priprave na kolektivna pogajanja	X	X
Sposobnost identificiranja in razumevanja ciljev in interesov pogajanja (skupnih in lastnih)	X	
Izkušnje in sposobnost sodelovanja na kolektivnih pogajanjih	X	X
Znanje in sposobnost interpretirati kolektivne pogodbe	X	X
Ekonomska in finančna znanja sposobnost razumeti delovanje trga, dejavnosti in podjetja (analitska znanja)	X	X
POGAJALSKA IN KOMUNIKACIJSKA ZNANJA	C1	C2
Spretnost in sposobnost dobre komunikacije	X	X
Spretnosti in sposobnosti obvladovanja napetosti in premagovanja stresa	X	X
Poznavanje in obvladovanje pogajalskih tehnik in načel	X	X
Poznavanje strategij reševanja konfliktov in sposobnost reševanja konfliktov	X	X

Program zobraževanja za krepitev kompetence uporablja delitev po fazah procesa kolektivnega dogovarjanja ter na podlagi potrebnih kompetenc. Aktivnosti so časovno razdeljene v štiri faze, ki se nadgrajujejo in si sledijo v časovnem sosledju. Vsaka od faz bo vključevala vnaprej določene rezultate, kot posledica konkretnih aktivnosti, pri čemer določene aktivnosti lahko potekajo časovno tudi v več spodnjih obdobjih.

Ciljnim skupinam bomo predstavili v posameznih obdobjih naslednje vsebine:

Prvo obdobje (2018) - predstavitev pomembnosti priprave na pogajalski proces:

E – ŠOLA :

1. proučitev pravnih podlag (temelji delovnega razmerja, definicije temeljnih pojmov s področja delovnih razmerij, varnost in zdravje pri delu, sodna praksa)
2. Človekove pravice na področju dela ter osnove industrijskih razmerij

E – ŠOLA :

1. Temelji socialnega dialoga in etika pogajalskega procesa
2. opredelitev ciljev pogajanj, opredelitev časovnih točk pogajalskega procesa in zaključka pogajanj, priprava pogajalskih gradiv, priprava na oblikovanje pogajalskih skupin

Literatura:

Drugo obdobje (2019) - uvajanje v izvedbo pogajalskega procesa:

E – ŠOLA :

1. oblikovanje pogajalskih skupin in opredelitev vlog v njej, priprava poslovnika o poteku pogajanj,
2. opredelitev komunikacijskih tokov med člani pogajalske skupine in podjetjem, opredelitev taktike za pogajanja,

E – ŠOLA :

1. osnove javnega nastopanja in bonton,
2. komuniciranje z javnostjo
3. učenje upravljanja s čustvi in treningi premagovanja stresa pred in med pogajanjem,

Literatura:

Tretje obdobje (2020) - aplikacija KP dejavnosti naraven KP podjetja:

4. analiza PKP – vsebine, potrebne sprememb,
5. pravne podlage v zakonodaji,
6. preverjanje pravne ureditve s kolektivnimi pogodbami v podjetjih,
7. analiza ekonomskega stanja,
8. opredelitev ciljev in optimalna časovnica pogajanj.

Literatura:

Četrto obdobje (2021) - Nesodno reševanje sporov:

9. reševanje kolektivnih delovnih sporov in ureditev v KP;
10. ureditev mediacije kot reševanja individualnih delovnih sporov,
11. vloga mediatorja,
12. kodeks mediatorja,
13. vloga inšpektorja za delo kot pomirjevalnega organa,
14. pomen centra socialnih partnerjev za nesodno reševanje sporov.

Literatura: