**CORSO DI RELAZIONI INDUSTRIALI E NEGOZIAZIONE**

**2016/ 2017 – anno 2 LM - secondo semestre**

**Docenti: Gianfranco Rebora, Pier Angelo Albini, Ernesto Di Seri, Massimo Ramponi**

**Orario: VENERDI’ ore 9 – 13**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **N.** | **DATA** | **ARGOMENTO** | **DOCENTE** |
|  |  |  |  |
|  |  | **PARTE I – Le relazioni industriali** |  |
| 1 | 24.2 | Presentazione del corso. Le “relazioni industriali”: contenuti essenziali, brevi cenni storici, rapporti con l’evoluzione delle organizzazioni | Rebora |
| 2 | 3.3 | Le nuove relazioni industriali, la contrattazione decentrata e il Welfare aziendale | Rebora |
| 3 | 10.3 | Esercitazione sul welfare aziendale | Rebora |
| 4 | 17.3 | La rappresentanza sindacale | Albini |
| 5 | 24.3 | La contrattazione nazionale e aziendale | Albini |
| 6 | 31.3 | La contrattazione per la dirigenza e le alte professionalità | Rebora |
| 7 | 7.4 | **Esercitazione e Prova intermedia di accertamento** | Rebora |
|  |  | **PARTE II – LA NEGOZIAZIONE** |  |
| 8 | 21.4 | Laboratorio di negoziazione. Introduzione | Di Seri |
| 9 | 28.4 | Contrattazione a livello aziendale | Di Seri |
| 10 | 5.5 | La negoziazione e la risoluzione dei conflitti | Ramponi |
| 11 | 12.5 | La negoziazione e la risoluzione dei conflitti | Ramponi |
| 12 | 19.5 | Laboratorio di negoziazione | Ramponi |
| 13 | 19 .5  Ore 14-18 | Laboratorio di negoziazione | Ramponi |
| 14 | 26.5 | **Prova conclusiva di accertamento** |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# Condizioni per il superamento dell'esame

### Studenti frequentanti

La valutazione degli studenti frequentanti terrà conto dei contributi al lavoro d’aula, allo svolgimento delle esercitazioni e all’approfondimento di tematiche con elaborazioni personali. Sono previste **due prove di accertamento** (intermedia e finale) **riservate agli studenti frequentanti.**

**I materiali più specifici da preparare verranno indicati in aula dai docenti.**

## Studenti non frequentanti

**Potranno sostenere l'esame in forma scritta, in qualsiasi appello, preparandosi sui seguenti testi:**

**- Riccardo Del Punta - Diritto del Lavoro - Giuffrè editore, precisamente sezione 2 - Diritto Sindacale cap. I, II, III, IV, e V - pag. 177 – 319**

**- Merlone Ugo, Negoziare in modo efficace. Bologna, Il Mulino, 2015**