



ROZWÓJ ZWIĄZKU

PAKIET TRZECH SZKOLEŃ

WPROWADZENIE

Zmieniają się warunki otoczenia, w jakich funkcjonuje nasz **Związek**. Chcąc istnieć i działać efektywnie musimy starać się te zmiany opisać zrozumieć ich istotę (czy nam się podobają czy nie), do niektórych dostosować, a co do niektórych przyjąć, że tak już będzie.

Najważniejsze z tych zmian to zmiany w sferze zasad funkcjonowania przedsiębiorstw, czy prawa pracy. Zmieniła się struktura polskiej gospodarki, ok. 60% Polaków pracuje już w sektorze usług. Większość pracujących (ok. 70%), zatrudnionych jest w zakładach prywatnych. Ich nadrzędnym celem jest wypracowywanie jak największych zysków.

Poprzez otwarcie rynku, w wyniku mechanizmów konkurencji, upadają nierentowne przedsiębiorstwa. Jednocześnie inwestycje powodują, że powstają nowe zakłady. Niestety, nie idzie za tym powstawanie organizacji reprezentujących interesy zatrudnianych w nich pracowników.

To powoduje, że jedyną siłą, która decyduje o losie pracowników jest pracodawca.

Do zawarcia jakiegokolwiek porozumienia w zakładzie pracy potrzebny jest **związek zawodowy**. Jednakże, z samego faktu, że jest związek zawodowy, że znalazło się dziesięć osób (jak mówi prawo) by go założyć, jeszcze nic nie wynika. Na nic zda się lider, wsparty prawnikiem, czy dobrym negocjatorem, jeżeli nie będzie miał za sobą **silnej, liczebnej organizacji związkowej**.

WPROWADZENIE

Aktywni i zaangażowani w rozwiązywanie problemów pracownicy (członkowie) powinni zrozumieć, że to od nich zależy, czy w ogóle dojdzie do negocjacji, a jeżeli już, to jakim efektem się zakończą.

Siłę związkowi zawodowemu dają jego członkowie. Dlatego kluczem do sukcesu Związku jest stałe organizowanie pracowników. Działania na rzecz ich większego zaangażowania się zarówno w jego akcje jak i decyzje, to nasze najważniejsze zadanie.

Pracodawca zaczyna rozmawiać wtedy, gdy widzi, że większość pracowników identyfikuje się z wypracowanymi postulatami, wspiera i broni kolegów, którzy zgodzili się je zaprezentować i negocjować w imieniu całej załogi.

W takiej sytuacji Związku koniecznością stało się napisanie niniejszego szkolenia i nadanie mu **priorytetowej rangi**; jest ono jednym z narzędzi realizacji strategii NSZZ "Solidarność" w dziedzinie **ORGANIZOWANIA PRACOWNIKÓW**.

Szkolenia te - to zestaw trzech spotkań, które uczestnicy powinni przejść w całości.

CELE SZKOLEŃ

Ogólne cele szkoleń:

- Uświadomienie potrzeby, oraz nabycie praktycznych umiejętności skutecznego organizowania pracowników w warunkach dzisiejszego rynku pracy.

Szczegółowe cele szkoleń:

- Uświadomienie uczestnikom korzyści z tworzenia własnej, silnej reprezentacji pracowniczej i wspólnym działaniu na rzecz poprawy swoich warunków pracy.
- Uzmysłowanie, że najskuteczniejszą formą wspólnego działania jest zrzeszanie się w związek zawodowy.
- Dostarczenie argumentów obalających potoczne (często stereotypowe) poglądy, blokujące pracowników przed podjęciem decyzji, o wstąpieniu do już istniejącej lub stworzeniu własnej organizacji.
- Nabycie praktycznych umiejętności pracy z pracownikami w celu pozyskiwania ich do Związku.

ROZWÓJ ZWIĄZKU - SZKOLENIE PODSTAWOWE

- Grupa docelowa:** szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich związkowców, członków, działaczy szczebla zakładowego, regionalnego i krajowego.
- Grupa szkoleniowa:** maksymalnie 20 osób. W przypadku liderów zakładowych, w szkoleniu powinien uczestniczyć cały skład Komisji Zakładowej, Komisji Międzyzakładowej.
- Czas trwania:** 12 godzin zegarowych - 1,5 dnia.

Program szkolenia:

1. Identyfikacja i sposoby rozwiązywania problemów pracowniczych.
2. Związek zawodowy - czynniki determinujące pozycję Związku.
3. Interes pracodawcy a interes pracownika.
4. Przeszkody uniemożliwiające rozwój związku w zakładzie - diagnoza sytuacji.
5. Sposoby radzenia sobie z nimi.
6. Rozmowy z pracownikami.
7. Strategia rozwoju NSZZ „Solidarność” w zakładzie pracy.
8. Planowanie działań na rzecz rozwoju organizacji związkowej.

ROZWÓJ ZWIĄZKU - SZKOLENIE PODSTAWOWE CZ. II

Szkolenie, odbywa się kilka miesięcy po pierwszym spotkaniu, w zależności od tego na jaki okres grupa napisała plany działań.

Grupa docelowa: szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich związkowców, członków, działaczy szczebla zakładowego, regionalnego i krajowego, którzy przeszli część pierwszą.

Grupa szkoleniowa: maksymalnie 20 osób. W przypadku liderów zakładowych, w szkoleniu powinna uczestniczyć cała Komisja Zakładowa, Komisja Międzyzakładowa)

Czas trwania: 6-8 godzin zegarowych - 1 dzień.

Program szkolenia:

1. Przypomnienie najważniejszych elementów szkolenia pierwszego.
2. Raport grupy z realizacji przyjętych do realizacji planów działania.
3. Napisanie kontynuacji planu działania na kolejny okres.
4. Praktyka prowadzenia rozmów - ćwiczenia.

ROZWÓJ ZWIĄZKU - PROWADZENIE ROZMÓW

Grupa docelowa: szkolenie przeznaczone jest dla wszystkich działaczy szczebla zakładowego, regionalnego i krajowego, którzy przeszli część pierwszą i są członkami zakładowych Zespołów ds. Rozwoju Związku. Osoby te powinny już mieć doświadczenie w prowadzeniu rozmów z pracownikami.

Grupa szkoleniowa: maksymalnie 20 osób.

Czas trwania: 8 - 12 godzin zegarowych (od 1 do 1,5 dnia).

Program szkolenia:

1. Przypomnienie najważniejszych elementów szkolenia podstawowego.
2. Raport uczestników z prowadzonych działań.
3. Praktyka prowadzenia rozmów - ćwiczenia.