



GUÍA DOCENTE 2016-2017
Técnicas de Negociación

1. Denominación de la asignatura:

Técnicas de Negociación

Titulación

Grado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos

Código

6126

2. Materia o módulo a la que pertenece la asignatura:

MATERIA 8.2.: Técnicas de Negociación (MÓDULO 8: Psicología del Trabajo).

3. Departamento(s) responsable(s) de la asignatura:

E.U. de Relaciones Laborales

4.a Profesor que imparte la docencia (Si fuese impartida por mas de uno/a incluir todos/as) :

Miriam Huesca García, José Carlos Núñez Maroto y Francisco José López Díez

4.b Coordinador de la asignatura

José Carlos Núñez Maroto

5. Curso y semestre en el que se imparte la asignatura:

CURSO: Cuarto/SEMESTRE: Primer Semestre

6. Tipo de la asignatura: (Básica, obligatoria u optativa)

Obligatoria



7. Número de créditos ECTS de la asignatura:

6

8. Competencias que debe adquirir el alumno/a al cursar la asignatura

CB1 Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto. avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio.

CB2 Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.

CB3 Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.

CB4 Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.

CB5 Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

CG1 Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos sobre las Relaciones Laborales y los Recursos Humanos al nivel de las publicaciones de referencia avanzadas y conocimientos procedentes de la vanguardia en dicho campo de estudio.

CG2 Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos a la elaboración y defensa de argumentos, a la toma de decisiones y a la resolución de problemas relativos a las relaciones de trabajo y de Seguridad Social, al diseño de estrategias y políticas sociolaborales y a la dirección y gestión de recursos humanos.

CG3 Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes sobre las Relaciones Laborales y los Recursos para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.

CG4 Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones en el ámbito de los recursos humanos a un público tanto especializado como no especializado.

CG5 Que los estudiantes hayan demostrado dominar las habilidades de aprendizaje en el ámbito de las relaciones laborales necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

CE1. Resolución de problemas: Analizar y discutir los problemas relacionados con la resolución del conflicto en el ámbito de una negociación.

CE2. Capacidad de análisis y síntesis: Conocer, analizar y planificar una negociación.

CE3. Análisis, búsqueda y gestión de la información: Obtener información necesaria



para resolver los conflictos ya sea mediante la negociación o la mediación.

CE4. Comunicación oral y escrita: Conocer el lenguaje y las técnicas de expresión para intervenir en una negociación.

CE6. Informática: Manejar programas informáticos para búsqueda de información.

CE7. Trabajo en equipo: Ser capaz de trabajar en equipo de manera comprometida, argumentando y debatiendo en un proceso de negociación.

CE10. Razonamiento crítico: Desarrollar la capacidad crítica para la resolución de conflictos mediante la negociación.

CE11. Habilidad en las relaciones interpersonales: Ser capaz de resolver conflictos y llevar una negociación de manera adecuada.

CE12. Compromiso ético: Conocer la relación básica entre negociación y ética y saberlo aplicar en las distintas actuaciones.

CE13. Aprendizaje autónomo: Conocer y comprender los conceptos de gestión de conflictos y negociación en diferentes contextos.

9. Programa de la asignatura

9.1- Objetivos docentes
- Conocer los elementos básicos del conflicto, la negociación y la mediación y las aportaciones teóricas más relevantes a su estudio. - De modo general, dotar al alumno de los instrumentos conceptuales para la comprensión del conflicto, la negociación y la mediación en el ámbito de las organizaciones. Específicamente, comprender el papel que juega el conflicto, la negociación y la mediación en las relaciones laborales. - Capacitar al alumno para participar, intervenir o analizar situaciones de conflicto. - Entender el conflicto como una realidad de la vida social y laboral. - Poner de relieve la importancia de los aspectos emocionales en la gestión del conflicto y la negociación.
9.2- Unidades docentes (Bloques de contenidos)
Naturaleza del conflicto Tema 1 El conflicto en las organizaciones - Condiciones de la estimulación del conflicto. - Estimulación del conflicto Tema 2 Gestión del conflicto - Resolución y gestión del conflicto. - Aspectos contextuales del conflicto. - Gestión del conflicto. Tema 3 Evaluación de la gestión del conflicto - Evaluación de los estilos y conductas. - Aspectos emocionales.



El proceso de negociación

Tema 4 Naturaleza de la negociación

- La negociación.
- Estudio de la negociación.
- El proceso de negociación.
- Tipos de negociación.

Tema 5 Planificación de la negociación

- Anticipación y preparación.
- El mítico pastel fijo.
- Técnicas para la preparación.
- Análisis de la situación de negociación.

Tema 6 Características personales de los negociadores

- Errores en la negociación.
- Rasgos de personalidad.
- Aspectos motivacionales.

Tema 7 Estrategias de negociación

- Conocimiento de la negociación
- La teoría de las necesidades de la negociación. Estrategias
- Filosofía y estilos de negociación

Tema 8 Equipos negociadores. Comunicación.

- Selección del negociador
- Proceso de comunicación

Tema 9 Herramientas del negociador.

- Tácticas de negociación: preparatorias, iniciales, generales...
- Planificación de contratácticas.
- Cómo salir de los puntos muertos de negociación..
- Cómo hacer y obtener concesiones.

La mediación

Tema 10 Intervenciones de mediación

- Beneficios y ventajas.
- La estructura de la mediación.
- Técnicas y habilidades de mediación.



9.3- Bibliografía

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Manuel Dasí, F; Martínez-Vilanova, R, (2011) Técnicas de negociación. Un método Práctico., ESIC, Madrid,

Lewicki, R; Saunders, D; Barry, B, (2008) Fundamentos de negociación., McGraw-Hill.,

Mundate Jaca, L; Medina Díaz, F.J, (2011) Gestión del conflicto, negociación y mediación, Pirámide, Madrid,

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Alzate, R, (1998) Análisis y resolución de conflictos. Una perspectiva psicológica, Universidad del País Vasco, Bilbao,

Domínguez, R; García, S, (2002) Introducción a la teoría del conflicto en las organizaciones., Universidad Rey Juan Carlos. Servicio de publicaciones, Madrid,

Feliu, J; Lajeunesse, S, (2002) Dinámica y gestión del conflicto. La perspectiva psicosocial, U.O.C, Barcelona,

Ovejero, A, (2004) Técnicas de negociación, McGraw Hill, Madrid,

Vinyamata, E, (1999) Mediación y resolución de conflictos, U.O.C, Barcelona,

10. Metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias que debe adquirir el estudiante:

-Clases teóricas
-Clases prácticas
-Seminarios
-Tutorías-
- Realización de trabajos.
-Pruebas de evaluación.-

Metodología	Competencia relacionada	Horas presenciales	Horas de trabajo	Total de horas
Clases teóricas	CB1-CB5,CG1-CG5 CE1,CE2,CE4,CE10, CE13	25	10	35
Clases prácticas (pequeño grupo)	CB1-CB5,CG1-CG5 CE1,CE2,CE3,CE7,C E10,CE11	15	30	45
Lecturas, seminarios, debates, tutorías,...	CB1-CB5,CG1-CG5 CE2,CE3,CE4,CE6,C E10,CE12, CE13	10	20	30



Realización de trabajos, informes, memorias y pruebas de evaluación	CB1-CB5,CG1-CG5 CE1,CE2,CE3,CE4,CE6,CE7,CE10,CE11,CE13	10	30	40
Total		60	90	150

11. Sistemas de evaluación:

Se evaluarán de manera continuada todas las actividades prácticas. El alumno deberá obtener al menos una calificación de 4 puntos en el examen final.

Los alumnos que se presenten a la 2ª Convocatoria no podrán recuperar ni la intervención en clase, ni la asistencia y participación en cursos, visitas y seminarios, así como cualquier otra actividad evaluable, que por su propia naturaleza resulte imposible repetir. La nota será la de la prueba, exigiéndose un mínimo de 5 para superar la asignatura.

Procedimiento	Peso primera convocatoria	Peso segunda convocatoria
Actividades de evaluación continua: supuestos y casos prácticos, trabajos de búsqueda de información, realización y presentación de informes.	40 %	40 %
Intervención en clase y acción tutorial	20 %	20 %
Prueba final escrita	40 %	40 %
Total	100 %	100 %

Evaluación excepcional:

Los estudiantes que por razones excepcionales, no puedan seguir los procedimientos de evaluación continua, deberán solicitar por escrito al Director de la Escuela de Relaciones Laborales, acogerse a la evaluación excepcional. Dicho escrito deberá justificar la imposibilidad de seguir la evaluación continua. El Director resolverá la procedencia de admitir o no dicha excepcionalidad. La nota será la de la prueba final escrita con un mínimo de 5 para superar la asignatura.

En la convocatoria de fin de grado, se supera la asignatura con una nota de 5, pudiendo ser la prueba oral o escrita

En el caso de los alumnos que participen en el Programa Cantera, la calificación se determinará en función del desempeño de las tareas que le sean asignadas en el marco del programa.



12. Recursos de aprendizaje y apoyo tutorial:

Para las actividades educativas de esta materia se utilizarán:

- Clases presenciales
- Seminarios.
- Tutorías individualizadas o en grupo.
- Biblioteca y recursos de la Escuela.
- Plataforma UBUvirtual.

TUTORÍAS:

Días y horas de conformidad con lo publicado en la página web oficial de la Escuela.

13. Calendarios y horarios:

CALENDARIO DE EXÁMENES:

Primera Convocatoria y Segunda Convocatoria: De conformidad con las fechas publicadas en la página web oficial.

HORARIOS:

De conformidad con las fechas publicadas en la página web oficial.

14. Idioma en que se imparte:

Castellano