



Guía Docente				
Datos Identificativos				2012/13
Asignatura (*)	Técnicas de Negociación		Código	760G01029
Titulación	Grao en Relacións Laborais e Recursos Humanos (Ferrol)			
Descritores				
Ciclo	Período	Curso	Tipo	Créditos
Grao	1º cuatrimestre	Cuarto	Obrigatoria	6
Idioma	Castelán			
Prerrequisitos				
Departamento	Psicoloxía			
Coordinación	Reig Botella, Adela Milagro		Correo electrónico	adela.reig@udc.es
Profesorado	Reig Botella, Adela Milagro		Correo electrónico	adela.reig@udc.es
Web				
Descrición xeral				

Competencias da titulación	
Código	Competencias da titulación
A4	Dirección e xestión de recursos humanos.
A8	Psicoloxía do Traballo e Técnicas de negociación.
A13	Transmitir e comunicarse por escrito e oralmente usando a terminoloxía e as técnicas adecuadas.
A14	Seleccionar e xestionar información e documentación laboral.
A15	Dirixir grupos de persoas.
A16	Asesorar e/ou xestionar en materia de emprego e contratación laboral.
A20	Realizar funcións de representación e negociación en diferentes ámbitos das relacións laborais.
A27	Asesoramento a organizacións sindicais e empresariais, e aos seus afiliados.
A31	Aplicar os coñecementos á práctica.
A32	Comprender a relación entre procesos sociais e a dinámica das relacións laborais.
A33	Comprender o carácter dinámico e cambiante das relacións laborais no ámbito nacional e internacional.
A34	Interrelacionar as distintas disciplinas que configuran as relacións laborais.
A35	Análise crítico das decisións emanadas dos axentes que participan nas relacións laborais.
B1	Resolución de problemas.
B2	Capacidade de análise e síntese.
B3	Capacidade de organización e planificación.
B4	Capacidade de xestión da información.
B5	Toma de decisións.
B6	Comportarse con ética e responsabilidade social como cidadán e como profesional.
B7	Habilidades nas relacións interpersoais.
B8	Razoamento crítico.
B9	Traballo en equipos.
B10	Recoñecemento á diversidade e á multiculturalidade.
B12	Motivación para a calidade.
B13	Adaptación a novas situacións.
B14	Aprendizaxe autónomo.
B15	Creatividade.
B16	Liderado.
C1	Expresarse correctamente, tanto de forma oral coma escrita, nas linguas oficiais da comunidade autónoma.
C3	Utilizar as ferramentas básicas das tecnoloxías da información e as comunicacións (TIC) necesarias para o exercicio da súa profesión e para a aprendizaxe ao longo da súa vida.
C4	Desenvolverse para o exercicio dunha cidadanía aberta, culta, crítica, comprometida, democrática e solidaria, capaz de analizar a realidade, diagnosticar problemas, formular e implantar solucións baseadas no coñecemento e orientadas ao ben común.



C6	Valorar críticamente o coñecemento, a tecnoloxía e a información dispoñible para resolver os problemas cos que deben enfrontarse.
C7	Asumir como profesional e cidadán a importancia da aprendizaxe ao longo da vida.
C8	Valorar a importancia que ten a investigación, a innovación e o desenvolvemento tecnolóxico no avance socioeconómico e cultural da sociedade.

Resultados da aprendizaxe			
Competencias de materia (Resultados de aprendizaxe)		Competencias da titulación	
A4	Dirección y gestión de recursos humanos.	A4	B1 C1
A8	Psicología del Trabajo y Técnicas de negociación.	A8	B2 C3
A13	Transmitir y comunicarse por escrito y oralmente usando la terminología y las técnicas adecuadas.	A13	B3 C4
A14	Seleccionar y gestionar información y documentación laboral.	A14	B4 C6
A15	Dirigir grupos de personas.	A15	B5 C7
A16	Asesorar y/o gestionar en materia de empleo y contratación laboral.	A16	B6 C8
A20	Realizar funciones de representación y negociación en diferentes ámbitos de las relaciones laborales.	A20	B7
A27	Asesoramiento a organizaciones sindicales y empresariales, y a sus afiliados.	A27	B8
A31	Aplicar los conocimientos a la práctica.	A31	B9
A32	Comprender la relación entre procesos sociales y la dinámica de las relaciones laborales.	A32	B10
A33	Comprender el carácter dinámico y cambiante de las relaciones laborales en el ámbito nacional e internacional.	A33	B12
A34	Interrelacionar las distintas disciplinas que configuran las relaciones laborales.	A34	B13
A35	Análisis crítico de las decisiones emanadas de los agentes que participan en las relaciones laborales.	A35	B14
B1	Resolución de problemas.		B15
B2	Capacidad de análisis y síntesis.		B16
B3	Capacidad de organización y planificación.		
B4	Capacidad de gestión de la información.		
B5	Toma de decisiones.		
B6	Comportarse con ética y responsabilidad social como ciudadano y como profesional.		
B7	Habilidades en las relaciones interpersonales.		
B8	Razonamiento crítico.		
B9	Trabajo en equipos.		
B10	Reconocimiento a la diversidad y la multiculturalidad.		
B12	Motivación para la calidad.		
B13	Adaptación a nuevas situaciones.		
B14	Aprendizaje autónomo.		
B15	Creatividad.		
B16	Liderazgo.		
B17	Sensibilidad hacia temas medioambientales.		
C1	Expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita, en las lenguas oficiales de la comunidad autónoma.		
C3	Utilizar las herramientas básicas de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) necesarias para el ejercicio de su profesión y para el aprendizaje a lo largo de su vida.		
C4	Desarrollarse para el ejercicio de una ciudadanía abierta, culta, crítica, comprometida, democrática y solidaria, capaz de analizar la realidad, diagnosticar problemas, formular e implantar soluciones basadas en el conocimiento y orientadas al bien común.		
C6	Valorar críticamente el conocimiento, la tecnología y la información disponible para resolver los problemas con los que deben enfrontarse.		
C7	Asumir como profesional y ciudadano la importancia del aprendizaje a lo largo de la vida.		
C8	Valorar la importancia que tiene la investigación, la innovación y el desarrollo tecnológico en el avance socioeconómico y cultural de la sociedad.		



Contidos	
Temas	Subtemas
1. NATURALEZA DEL CONFLICTO.	1.1. El conflicto en las organizaciones. 1.2. Gestión del conflicto. 1.3. Aspectos emocionales en la gestión del conflicto.
2. PROCESOS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.	2.1. Introducción a la negociación en las organizaciones. 2.2. Tipos de negociación. 2.3. Fases del proceso de negociación. 2.4. Estrategias y tácticas de negociación. 2.5. Poder y procesos de influencia en la negociación. 2.6. La comunicación en la negociación. 2.7. Psicología de la personalidad negociadora. 2.8. Aspectos culturales en la negociación. 2.9. Otras técnicas de resolución de conflictos.
3. EL MÉTODO DE NEGOCIACIÓN DE HARVARD: LA NEGOCIACIÓN BASADA EN LOS PRINCIPIOS.	3.1. No regatee con las posiciones. 3.2. Separe a las personas del problema. 3.3. Céntrese en los intereses, no en las posiciones. 3.4. Invente opciones en beneficio mutuo. 3.5. Insista en utilizar criterios objetivos.

Planificación			
Metodoloxías / probas	Horas presenciais	Horas non presenciais / traballo autónomo	Horas totais
Análise de fontes documentais	4	6	10
Lecturas	4	6	10
Portafolios do alumno	0	12	12
Proba mixta	4	0	4
Sesión maxistral	25	61	86
Estudo de casos	6	4	10
Xogo de rol (role playing)	4	0	4
Simulación	6	4	10
Atención personalizada	4	0	4

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientativo, considerando a heteroxeneidade do alumnado

Metodoloxías	
Metodoloxías	Descrición
Análise de fontes documentais	Técnica metodolóxica que supón a utilización de documentos audiovisuais e/ou bibliográficos (fragmentos de reportaxes documentais ou películas, noticias de actualidade, paneis gráficos, fotografías, biografías, artigos, textos lexislativos, etc.) relevantes para a temática da materia con actividades especificamente deseñadas para a análise dos mesmos. Pódese empregar como introdución xeral a un tema, como instrumento de aplicación do estudo de casos, para a explicación de procesos que non se poden observar directamente, para a presentación de situacións complexas ou como síntese de contidos de carácter teórico ou práctico.
Lecturas	Son un conxunto de textos e documentación escrita que se recolleron e editaron como fonte de profundización nos contidos traballados.



Portafolios do alumno	É unha carpeta ou arquivador ordenado por seccións, debidamente identificadas ou etiquetadas, que contén os rexistros ou materiais produto das actividades de aprendizaxe realizadas polo alumno nun período de tempo, cos comentarios e cualificacións asignadas polo profesor, o que lle permite visualizar o progreso do alumno. O portafolios ou carpeta inclúe todo o que fai o alumno, como: apuntes ou notas de clases, traballos de investigación, guías de traballo e o seu desenvolvemento, comentarios de notas, resúmenes, probas escritas, autoavaliacións, tarefas desenvolvidas, comentarios de progreso do alumno realizado polo profesor, etc.
Proba mixta	Proba que integra preguntas tipo de probas de ensaio e preguntas tipo de probas obxectivas. En canto a preguntas de ensaio, recolle preguntas abertas de desenvolvemento. Ademais, en canto a preguntas obxectivas, pode combinar preguntas de resposta múltiple, de ordenación, de resposta breve, de discriminación, de completar e/ou de asociación.
Sesión maxistral	Exposición oral complementada co uso de medios audiovisuais e a introdución de algunhas preguntas dirixidas aos estudantes, coa finalidade de transmitir coñecementos e facilitar a aprendizaxe. A clase maxistral é tamén coñecida como ?conferencia?, ?método expositivo? ou ?lección maxistral?. Esta última modalidade sóse reservar a un tipo especial de lección impartida por un profesor en ocasións especiais, cun contido que supón unha elaboración orixinal e baseada no uso case exclusivo da palabra como vía de transmisión da información á audiencia.
Estudo de casos	Metodoloxía onde o suxeito se enfrenta ante a descrición dunha situación específica que suscita un problema que ten que ser comprendido, valorado e resolto por un grupo de persoas, a través dun proceso de discusión. O alumno sitúase ante un problema concreto (caso), que lle describe unha situación real da vida profesional, e debe ser capaz de analizar unha serie de feitos, referentes a un campo particular do coñecemento ou da acción, para chegar a unha decisión razoada a través dun proceso de discusión en pequenos grupos de traballo.
Xogo de rol (role playing)	Técnica de dinámica de grupos que ten como obxectivo axudar a desenvolver a perspectiva social e a empatía mediante a representación de diferentes papeis dentro de situacións conflitivas onde interveñen diferentes posturas que teñen que ser combinadas. Utilízase para traballar as relacións interpersoais, o comportamento, os valores e as actitudes.
Simulación	Consiste na representación dun fenómeno de natureza física, técnica ou psicolóxica, que permite unha análise máis sinxela, económica ou inocua que si se levara a cabo sobre o orixinal ou na realidade. Ponse ao suxeito ante unhas condicións hipotéticas nas cales se proba o seu comportamento ante situacións concretas, os seus coñecementos, a súa capacidade de analizar alternativas e as súas consecuencias. Baséase, por tanto, na configuración de situacións similares ás que se producen nun contexto real, coa finalidade de utilizalas como experiencias de aprendizaxe ou como procedemento para a avaliación.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
--------------	------------



Bibliografía básica	<ul style="list-style-type: none">- Puchol, L. (2005). El libro de la negociación.. Madrid. Díaz de Santos.- Munduate, L. y Medina, F.J. (2005). Gestión del conflicto, negociación y mediación.. Madrid. Pirámide.- Fisher, R. y Shapiro, D. (2008). Las emociones en la negociación. Cómo ir más allá de la razón en la planificación y desarrollo de las negociaciones.. Barcelona. Granica.- Harvard Business Essentials (2004). Negociación. Una guía para directivos ocupados.. Madrid. Pirámide.- Fisher, R. y Ertel, D. (2001). Obtenga el sí en la práctica. Cómo negociar, paso a paso, ante cualquier situación.. Barcelona. Gestión 2000.- Fisher, R.; Ury, W. y Patton, B. (1998). Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder.. Madrid. Gestión 2000.- Ovejero Bernal, A. (2004). Técnicas de negociación.. Madrid. McGraw-Hill.- De Manuel Dasí, F. y Martínez-Vilanova Martínez, R. (2009). Técnicas de negociación. Un método práctico.. Madrid. ESIC.
Bibliografía complementaria	<ul style="list-style-type: none">- Munduate, L. y Martínez, J.M. (1994). Conflicto y negociación.. Madrid. Eudema.- Bercoff, M.A. (2005). El arte de la negociación. El Método Harvard en 10 preguntas.. Barcelona. Deusto.- Mulholland, J. (2003). El lenguaje de la negociación: manual de estrategias prácticas para mejorar la comunicación.. Barcelona. Gedisa.- Aramburu-Zabala Higuera, L. (2005). Habilidades de negociación. Todos podemos ganar.. Madrid. Pirámide.- Pontí, F. (2004). Los acminos de la negociación: personas, estrategias y técnicas.. Barcelona. Granica.- De Benito Álvarez, C. (2002). Manual estratégico de negociación laboral.. Barcelona. Experiencia.- Serrano, G. y Rodríguez, D. (1993). Negociación en la organización.. Madrid. Eudema.- Thomas, J. (2006). Negociar para ganar. Cómo conseguir siempre el mejor acuerdo.. Barcelona. Gestión 2000.- Fried Schnitman, D. (2000). Nuevos paradigmas en la resolución de conflictos: perspectivas y prácticas.. Buenos Aires. Granica.- Mnookin, R.H.; Peppet, S.R. y Tulumello, A.S. (2003). Resolver conflictos y alcanzar acuerdos. Cómo plantear la negociación para generar beneficios.. Barcelona. Gedisa.- Ury, W. (). Supere el no. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles.. Barcelona. Gestión 2000.- Monge Recalde, J.L. (2008). Técnicas de negociación colectiva: el decálogo del buen negociador.. Madrid. Fundación Confemetal.

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Materias que continúan o temario

Observacións

(*A Guía docente é o documento onde se visualiza a proposta académica da UDC. Este documento é público e non se pode modificar, salvo casos excepcionais baixo a revisión do órgano competente dacordo coa normativa vixente que establece o proceso de elaboración de guías