



Guía Docente				
Datos Identificativos				2015/16
Asignatura (*)	Técnicas de Negociación	Código	660G01029	
Titulación				
Descriptorios				
Ciclo	Período	Curso	Tipo	Créditos
Grao	1º cuatrimestre	Cuarto	Obrigatoria	6
Idioma	Castelán			
Modalidade docente	Presencial			
Prerrequisitos				
Departamento	rrll			
Coordinación	López-Cortón Facal, Ana María	Correo electrónico	ana.lopez-corton@udc.es	
Profesorado	Couceiro Naveira, Benito López-Cortón Facal, Ana María	Correo electrónico	bcouceiro@abanca.com ana.lopez-corton@udc.es	
Web				
Descrición xeral	O contido desta asignatura está enfocado a que o alumno/a coñeza as distintas fases dos procesos negociadores, analizando o seu desenvolvemento e profundizando nas características dos diversos interlocutores. Ademais analizarase o comportamento dos individuos e os grupos, así como os límites da negociación e as formas finais de alcanzar acordos.			

Competencias do título	
Código	Competencias do título

Resultados da aprendizaxe			
Resultados de aprendizaxe			Competencias do título
Psicología del Trabajo y Técnicas de negociación.	A8		
Transmitir y comunicarse por escrito y oralmente usando la terminología y las técnicas adecuadas	A13		
Dirigir grupos de personas.	A15		
Realizar funciones de representación y negociación en diferentes ámbitos de las relaciones laborales	A20		
Aplicar los conocimientos a la práctica.	A31		
Resolución de problemas		B1	
Capacidad de análisis y síntesis.		B2	
Capacidad de organización y planificación.		B3	
Capacidad de gestión de la información		B4	
Toma de decisiones		B5	
Comportarse con ética y responsabilidad social como ciudadano y como profesional		B6	
Habilidades en las relaciones interpersonales.		B7	
Razonamiento crítico.		B8	
Trabajo en equipos.		B9	
Motivación para la calidad.		B12	
Adaptación a nuevas situaciones		B13	
Aprendizaje autónomo.		B14	
Creatividad.		B15	
Expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita, en las lenguas oficiales de la comunidad autónoma.			C1
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.			C3
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.			C4



Valorar críticamente el conocimiento, la tecnología y la información disponible para resolver los problemas con los que deben enfrentarse.			C6
Asumir como profesional y ciudadano la importancia del aprendizaje a lo largo de la vida.			C7
Valorar la importancia que tiene la investigación, la innovación y el desarrollo tecnológico en el avance socioeconómico y cultural de la sociedad.			C8
Recoñecemento á diversidade e á multiculturalidade.		B10	
Liderado.		B16	
Dirección e xestión de recursos humanos.	A4		
Seleccionar e xestionar información e documentación laboral	A14		
Asesorar e/ou xestionar en materia de emprego e contratación laboral	A16		
Asesoramento a organizacións sindicais e empresariais, e aos seus afiliados.	A27		
Comprender a relación entre procesos sociais e a dinámica das relacións laborais.	A32		
Comprender o carácter dinámico e cambiante das relacións laborais no ámbito nacional e internacional	A33		
Interrelacionar as distintas disciplinas que configuran as relacións laborais.	A34		
Análise crítico das decisións emanadas dos axentes que participan nas relacións laborais	A35		

Contidos	
Temas	Subtemas
TEMA 1. DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN	1.1 ¿Sabemos negociar? 1.2 El entorno de la negociación. 1.3 Características del negociador. 1.4.Recomendaciones prácticas en la negociación.
TEMA 2. EL PROCESO Y TÉCNICAS NEGOCIADORAS	2.1. Etapas en la negociación 2.2. El estilo de negociación 2.3. La percepción en la negociación 2.4. La persuasión y la influencia en la negociación 2.5. Errores a evitar en los procesos de negociación
TEMA 3. EL CONTEXTO NEGOCIADOR	3.1.Diferencias culturales y sus efectos en la negociación 3.2. Negociación internacional 3.3. Negociación colectiva. 3.4. Negociaciones laborales 3.5. Intervención de terceras partes 3.6. El uso del espacio y el mobiliario
TEMA 4. LA COMUNICACIÓN EN LA NEGOCIACIÓN	4.1 El proceso de comunicación 4.2. La escucha activa 4.3. Hablar efectivamente 4.4. La asertividad 4.5.El lenguaje no verbal 4.6. Comunicación electrónica
TEMA 5. MÉTODOS DE NEGOCIACIÓN	5.1. Proyecto de Negociación Harvard (Harvard Negotiation Project) 5.2. Los 7 hábitos de la gente altamente eficaz 5.3. Las emociones en la negociación

Planificación				
Metodoloxías / probas	Competencias	Horas presenciais	Horas non presenciais / traballo autónomo	Horas totais
Lecturas	A4 A14 A32 A33 A34 A35 B2 B8 B12 C7 C8	6	15	21



Proba mixta	A8 A13 A15 A20 A27 C4 C1	2	0	2
Sesión maxistral	B4	5	0	5
Estudo de casos	A31 A16 B1 B3 B6 B7 B9 B13 B14 B15 B16 C6	17	85	102
Traballos tutelados	B5 B10 C3	3	15	18
Atención personalizada		2	0	2

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

Metodoloxías	
Metodoloxías	Descrición
Lecturas	Son un conxunto de textos e documentación escrita que se recolleron e editaron como fonte de profundización nos contidos traballados.
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 sóese 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.
Traballos tutelados	Metodoloxía deseñada para promover a aprendizaxe autónoma dos estudantes, baixo a tutela do profesor e en escenarios variados (académicos e profesionais). Está referida prioritariamente ao aprendizaxe do ?cómo facer as cousas?. Constitúe unha opción baseada na asunción polos estudantes da responsabilidade pola súa propia aprendizaxe. Este sistema de ensino baséase en dous elementos básicos: a aprendizaxe independente dos estudantes e o seguimento desa aprendizaxe polo profesor-titor.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Lecturas	- Seguimiento dos traballos tutelados, presentación e exposición das lecturas.
Sesión maxistral	- Resolución das dúbidas específicas de cada alumno/a
Traballos tutelados	- A atención se prestaráse nas horas de clase previstas para esta actividade e en horario de tutorías.

Avaliación			
Metodoloxías	Competencias	Descrición	Cualificación



Proba mixta	A8 A13 A15 A20 A27 C4 C1	Prueba escrita utilizada para la evaluación del aprendizaje cuya característica distintiva es la posibilidad de determinar si las respuestas dadas son o no correctas. Permite evaluar conocimientos, capacidades, destrezas, rendimiento, aptitudes, actitudes, inteligencia, etc. La prueba objetiva puede combinar distintos tipos de preguntas y se realizará en la fecha aprobada por la Junta de Centro. No obstante lo anterior, el alumno podrá alcanzar la puntuación indicada al final, realizando los controles periódicos de conocimientos que se efectuarán a lo largo del curso.	0
Sesión maxistral	B4	Exposición oral complementada con el uso de medios audiovisuales y la introducción de preguntas dirigidas al alumnado, con la finalidad, de transmitir conocimientos y facilitar el aprendizaje. Asistencia continuada y participación activa.	0
Traballos tutelados	B5 B10 C3	Metodología diseñada para promover el aprendizaje autónomo de los estudiantes, bajo la tutela del profesor y en escenarios variados (académicos y profesionales). Está referida prioritariamente al aprendizaje de como "hacer las cosas"; Constituye una opción basada en que los estudiantes asuman la responsabilidad de su propio aprendizaje. Este sistema de enseñanza se basa en dos elementos básicos: el aprendizaje independiente de los estudiantes y el seguimiento de ese aprendizaje por el profesor. Para ello, los alumnos tendrán que elaborar, presentar y defender un trabajo en grupo sobre algún tema relacionado con los contenidos del programa con anterioridad a que finalice el cuatrimestre y nunca más tarde de treinta días antes de la fecha de la prueba objetiva final de la convocatoria ordinaria	20
Estudo de casos	A31 A16 B1 B3 B6 B7 B9 B13 B14 B15 B16 C6	Metodoloxía onde o suxeito se enfronta 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	80

Observacións avaliación

Oportunidade de Xuño:

O alumno/a deberá ter, a lo menos, o 50% das prácticas feitas (estudo de casos) para poder ser evaluado/a

A nota será a suma dos estudos de caso (80%) e o traballo tutelado (20%)

Aqueles/as alumnos/as que por motivos debidamente justificados, non podan realizar as prácticas suficientes, deberán realizar una proba mixta para poder superar a asignatura

A nota será a suma da proba mixta (80%) e o traballo tutelado (20%)

Oportunidade de Xullo

Aqueles/as alumnos/as que non teñan superado a parte "estudo de casos" deberán realizar unha proba mixta que contará o 80% da nota.

Gardaráselles a nota do traballo tutelado

Fontes de información



Bibliografía básica	<ul style="list-style-type: none"> - Mundate Jaca, L y Medina Díaz, F.J. (2007). Gestión del conflicto, negociación y mediación. Madrid. E. Piramide - Ovejero Bernal, A. (2004). Técnicas de negociación: como negociar eficaz y exitosamente. Madrid. McGraw-Hill - De Manuel Dasi F, y Martínez-Vilanova, R. (2009). Técnicas de Negociación. Un método práctico. Madrid.ESIC Editorial - Pease, A. (2011). El arte de negociar y persuadir. Barcelona. Amat - Fisher, R.; Ury, W. y Patton, B. (2011). Obtenga el sí : el arte de negociar sin ceder. Madrid. Gestión 2000 - Covey, S. (1997). Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva. . Madrid. Paidós Ibérica - Budjac, B.A. (2011). Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos. Mexico. Pearson.Prentice-Hall - De Manuel Dasí, F. y Martínez-Vilanova Martínez (2015). Técnicas de negociación. Un método práctico... Madrid. ESIC. Editorial - De Manuel Dasí, F. y Martínez-Vilanova Martínez (2015). Los cien errores en los procesos de negociación. Madrid. ESIC. Editorial - Goleman, D. Cherniss, C. (2005). La inteligencia emocional en el trabajo. Barcelona. Kairós
Bibliografía complementaria	<ul style="list-style-type: none"> - Robbins Sthepen, P (2009). Comportamiento organizacional. Nuncapal de Juarez. Pearson Ediciones - De Manuel Dasi, F y Martínes Villanova (2000). Comunicación y negociación comercial. Madrid. ESIC Editorial - Feliu, J y Lajeunesse, S (2002). Dinamica y gestión del conflicto. La perspectiva psicosocial. Barcelona. UOC - Breton, P (2009). El arte de convencer:Las claves para argumentar y ganar una negociación. Barcelona. E. Paidos - Lewicki, R.J. Barri, B y Saunders, D.M. (2008). Fundamentos de negociación. Mexico.McGraw-Hill - De Manuel Dadi,F y Martínez Villanova, R (2007). Habilidades de comunicación para directivos. Madrid. ESIC Editorial - Fisher, R y Shapiro, D (2008). Las emociones en la negociación: como ir más allá de la razón en la planificación y desarrollo. Barcelona. E. Granica - Malaret, J (2007). Nagociación en acción: acuerdos eficaces de la mesa de negociación. Madrid. Diaz de Santos - López-Cortazar Navarro, C y Ruiz Gonzalez, M. (2009). Negociación inteligente: la creatividad más allá de la técnica. Collado Villalba. E. Delta - Agulló, E y Ovejero Bernal (2002). Trabajo, individuo y sociedad. Madrid. E. Piramide

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Socioloxía do Traballo/660G01017
 Comportamento Organizacional/660G01019
 Dirección Estratéxica/660G01030
 Habilidades e Técnicas da Comunicación Empresarial/660G01038

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Materias que continúan o temario

Organización de Empresa/660G01003
 Dirección e Xestión de RRHH I/660G01015
 Dirección e Xestión de RRHH II/660G01016
 Socioloxía do Traballo/660G01017
 Economía do Traballo/660G01027
 Auditoría Laboral/660G01034

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

