



| Guía docente          |  |                    |   |          |
|-----------------------|--|--------------------|---|----------|
| Datos Identificativos |  |                    |   | 2015/16  |
| Asignatura (*)        | Técnicas de Negociación  | Código             | 660G01029                                       |          |
| Titulación            | Grao en Relacións Laborais e Recursos Humanos (Coruña)   |                    |   |          |
| Descritores           |  |                    |   |          |
| Ciclo                 | Periodo  | Curso              | Tipo  | Créditos |
| Grado                 | 1º cuatrimestre  | Cuarto             | Obligatoria                                     | 6        |
| Idioma                | Castellano   |                    |   |          |
| Modalidad docente     | Presencial   |                    |   |          |
| Prerrequisitos        |  |                    |   |          |
| Departamento          | rrll   |                    |   |          |
| Coordinador/a         | López-Cortón Facal, Ana María  | Correo electrónico | ana.lopez-corton@udc.es                         |          |
| Profesorado           | Couceiro Naveira, Benito<br>López-Cortón Facal, Ana María  | Correo electrónico | bcouceiro@abanca.com<br>ana.lopez-corton@udc.es |          |
| Web                   |  |                    |   |          |
| Descripción general   | El contenido de esta asignatura está enfocado a que el alumno/a conozca las distintas fases de los procesos negociadores, analizando su desarrollo y profundizando en las características de los diversos interlocutores. Además, se analiza el comportamiento de los individuos y los grupos, así como los límites de la negociación y las formas finales de alcanzar acuerdos. |                    |   |          |

| Competencias del título |  |
|-------------------------|--|
| Código                  | Competencias del título  |
| A4                      | Dirección y gestión de recursos humanos.   |
| A8                      | Psicología del Trabajo y Técnicas de negociación.  |
| A13                     | Transmitir y comunicarse por escrito y oralmente usando la terminología y las técnicas adecuadas.              |
| A14                     | Seleccionar y gestionar información y documentación laboral.   |
| A15                     | Dirigir grupos de personas.  |
| A16                     | Asesorar y/o gestionar en materia de empleo y contratación laboral.  |
| A20                     | Realizar funciones de representación y negociación en diferentes ámbitos de las relaciones laborales.          |
| A27                     | Asesoramiento a organizaciones sindicales y empresariales, y a sus afiliados.                                  |
| A31                     | Aplicar los conocimientos a la práctica.   |
| A32                     | Comprender la relación entre procesos sociales y la dinámica de las relaciones laborales.                      |
| A33                     | Comprender el carácter dinámico y cambiante de las relaciones laborales en el ámbito nacional e internacional. |
| A34                     | Interrelacionar las distintas disciplinas que configuran las relaciones laborales.                             |
| A35                     | Análisis crítico de las decisiones emanadas de los agentes que participan en las relaciones laborales.         |
| B1                      | Resolución de problemas.   |
| B2                      | Capacidad de análisis y síntesis.  |
| 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.   |



|    |   |
|----|---|
| 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 enfrentarse.  |
| 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.   |

| Resultados de aprendizaje   |     |                         |    |
|---|-----|-------------------------|----|
| Resultados de aprendizaje   |     | Competencias del 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 |  |  |

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

| Planificación          |   |                    |  |               |
|------------------------|---|--------------------|--|---------------|
| Metodologías / pruebas | Competencias                                    | Horas presenciales | Horas no presenciales / trabajo autónomo | Horas totales |
| Lecturas               | A4 A14 A32 A33 A34<br>A35 B2 B8 B12 C7<br>C8    | 6                  | 15                                       | 21            |
| Prueba mixta           | A8 A13 A15 A20 A27<br>C4 C1                     | 2                  | 0  | 2             |
| Sesión magistral       | B4  | 5                  | 0  | 5             |
| Estudio de casos       | A31 A16 B1 B3 B6 B7<br>B9 B13 B14 B15 B16<br>C6 | 17                 | 85                                       | 102           |
| Trabajos tutelados     | B5 B10 C3                                       | 3                  | 15                                       | 18            |
| Atención personalizada |   | 2                  | 0  | 2             |

(\*Los datos que aparecen en la tabla de planificación són de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de los alumnos

| Metodologías |             |
|--------------|-------------|
| Metodologías | Descripción |



|                    |  |
|--------------------|--|
| Lecturas           | Son un conjunto de textos y documentación escrita que se han recogido y editado como fuente de profundización en los contenidos trabajados.  |
| Prueba mixta       | Prueba que integra preguntas tipo de pruebas de ensayo y preguntas tipo de pruebas objetivas.<br>En cuanto a preguntas de ensayo, recoge preguntas abiertas de desarrollo. Además, en cuanto preguntas objetivas, puede combinar preguntas de respuesta múltiple, de ordenación, de respuesta breve, de discriminación, de completar y/o de asociación.  |
| Sesión magistral   | Exposición oral complementada con el uso de medios audiovisuales y la introducción de algunas preguntas dirigidas a los estudiantes, con la finalidad de transmitir conocimientos y facilitar el aprendizaje.<br>La clase magistral es también conocida como ?conferencia?, ?método expositivo? o ?lección magistral?. Esta última modalidad se suele reservar a un tipo especial de lección impartida por un profesor en ocasiones especiales, con un contenido que supone una elaboración original y basada en el uso casi exclusivo de la palabra como vía de transmisión de la información a la audiencia. |
| Estudio de casos   | Metodología donde el sujeto se enfrenta ante la descripción de una situación específica que plantea un problema que ha de ser comprendido, valorado y resuelto por un grupo de personas, a través de un proceso de discusión. El alumno se sitúa ante un problema concreto (caso), que le describe una situación real de la vida profesional, y debe ser capaz de analizar una serie de hechos, referentes a un campo particular del conocimiento o de la acción, para llegar a una decisión razonada a través de un proceso de discusión en pequeños grupos de trabajo.                                       |
| Trabajos tutelados | 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 del ?cómo hacer las cosas?. Constituye una opción basada en la asunción por los estudiantes de la responsabilidad por su propio aprendizaje.<br>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-tutor  |

### Atención personalizada

| Metodologías       | Descripción  |
|--------------------|--|
| Lecturas           | - Seguimiento dos traballos tutelados, presentación e exposición das lecturas.                         |
| Sesión magistral   | - Resolución das dúbidas específicas de cada alumno/a  |
| Trabajos tutelados | - A atención se prestaráse nas horas de clase previstas para esta actividade e en horario de tutorías. |

### Evaluación

| Metodologías     | Competencias                | Descripción  | Calificación |
|------------------|-----------------------------|--|--------------|
| Prueba mixta     | A8 A13 A15 A20 A27<br>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 magistral | 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            |



|                    |   |   |    |
|--------------------|---|---|----|
| Trabajos 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 |
| Estudio de casos   | A31 A16 B1 B3 B6 B7 B9 B13 B14 B15 B16 C6 | Metodología onde o suxeito se enfrenta ante a descripción 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 |

### Observaciones evaluación

#### Oportunidade de Junio:

El alumno/a deberá tener, al menos, el 50% de las prácticas hechas (estudio de casos) para poder ser evaluado/a

La nota será la suma de los estudios de caso (80%) y el trabajo tutelado (20%)

Aquellos/as alumnos/as que por motivos debidamente justificados, no puedan realizar las prácticas suficientes, deberán realizar una prueba mixta para poder superar a asignatura. En este caso, la nota será la suma de la prueba mixta (80%) y el trabajo tutelado (20%)

#### Oportunidad de Julio

Aquellos/as alumnos/as que no tengan superado la parte "estudio de casos" deberán realizar una prueba mixta que contará el 80% de la nota. Se les guardará la nota del trabajo tutelado

### Fuentes de información

|               |   |
|---------------|---|
| <b>Básica</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mundate Jaca, L y Medina Diaz, F.J. (2007). Gestión del conflicto, negociación y mediación. Madrid. E. Piramide</li> <li>- Ovejero Bernal, A. (2004). Técnicas de negociación: como negociar eficaz y exitosamente. Madrid. McGraw-Hill</li> <li>- De Manuel Dasí F, y Martínez-Vilanova, R. (2009). Técnicas de Negociación. Un método práctico. Madrid.ESIC Editorial</li> <li>- Pease, A. (2011). El arte de negociar y persuadir. Barcelona. Amat</li> <li>- Fisher, R.; Ury, W. y Patton, B. (2011). Obtenga el sí : el arte de negociar sin ceder. Madrid. Gestión 2000</li> <li>- Covey, S. ( 1997). Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva. . Madrid. Paidós Ibérica</li> <li>- Budjac, B.A. (2011). Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos. Mexico. Pearson.Prentice-Hall</li> <li>- De Manuel Dasí, F. y Martínez-Vilanova Martínez (2015). Técnicas de negociación. Un método práctico... Madrid. ESIC. Editorial</li> <li>- De Manuel Dasí, F. y Martínez-Vilanova Martínez (2015). Los cien errores en los procesos de negociación. Madrid. ESIC. Editorial</li> <li>- Goleman, D. Cherniss, C. (2005). La inteligencia emocional en el trabajo. Barcelona. Kairós</li> </ul> |
|---------------|---|



|                       |  |
|-----------------------|--|
| <b>Complementaría</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Robbins Sthepen, P (2009). Comportamiento organizacional. Nuncapal de Juarez. Pearson Ediciones</li><li>- De Manuel Dasi, F y Martínez Villanova (2000). Comunicación y negociación comercial. Madrid. ESIC Editorial</li><li>- Feliu, J y Lajeunesse, S (2002). Dinámica y gestión del conflicto. La perspectiva psicosocial. Barcelona. UOC</li><li>- Breton, P (2009). El arte de convencer: Las claves para argumentar y ganar una negociación. Barcelona. E. Paidós</li><li>- Lewicki, R.J. Barri, B y Saunders, D.M. (2008). Fundamentos de negociación. Mexico. McGraw-Hill</li><li>- De Manuel Dadi, F y Martínez Villanova, R (2007). Habilidades de comunicación para directivos. Madrid. ESIC Editorial</li><li>- 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</li><li>- Malaret, J (2007). Negociación en acción: acuerdos eficaces de la mesa de negociación. Madrid. Díaz de Santos</li><li>- López-Cortazar Navarro, C y Ruiz Gonzalez, M. (2009). Negociación inteligente: la creatividad más allá de la técnica. Collado Villalba. E. Delta</li><li>- Agulló, E y Ovejero Bernal (2002). Trabajo, individuo y sociedad. Madrid. E. Piramide</li></ul> |
|-----------------------|--|

## Recomendaciones

### Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Sociología del Trabajo/660G01017

Comportamiento Organizacional/660G01019

Dirección Estratégica/660G01030

Habilidades y Técnicas de Comunicación Empresarial/660G01038

### Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

### Asignaturas que continúan el temario

Organización de Empresa/660G01003

Dirección y Gestión de RRHH I/660G01015

Dirección y Gestión de RRHH II/660G01016

Sociología del Trabajo/660G01017

Economía del Trabajo/660G01027

Auditoría Laboral/660G01034

### Otros comentarios

(\*) La Guía Docente es el documento donde se visualiza la propuesta académica de la UDC. Este documento es público y no se puede modificar, salvo cosas excepcionales bajo la revisión del órgano competente de acuerdo a la normativa vigente que establece el proceso de elaboración de guías