



## Guía Docente

Datos Identificativos				
<b>Asignatura (*)</b>	Técnicas de Negociación	<b>Código</b>	2015/16 760G01029	
<b>Titulación</b>				
Descriptorios				
<b>Ciclo</b>	<b>Período</b>	<b>Curso</b>	<b>Tipo</b>	<b>Créditos</b>
Grao	1º cuatrimestre	Cuarto	Obrigatoria	6
<b>Idioma</b>	CastelánGalego			
<b>Modalidade docente</b>	Presencial			
<b>Prerrequisitos</b>				
<b>Departamento</b>	Psicoloxía			
<b>Coordinación</b>	Reig Botella, Adela Milagro	<b>Correo electrónico</b>	adela.reig@udc.es	
<b>Profesorado</b>	Reig Botella, Adela Milagro	<b>Correo electrónico</b>	adela.reig@udc.es	
<b>Web</b>				
<b>Descrición xeral</b>	Esta asignatura se imparte en el primer cuatrimestre del cuarto curso del Grado en RR.LL y RR.HH. Con su contenido de pretende que el alumno se familiarice con las distintas fases del proceso negociador, analizando el desarrollo de la negociación y profundizando en la tipología de los interlocutores y los modelos de grupos. Además, se analiza el comportamiento de los individuos y los grupos ante un proceso negociador, así como los límites de la negociación y las formas finales de acuerdo.			

## Competencias / Resultados do título

Código	Competencias / Resultados do título
--------	-------------------------------------

## Resultados da aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias / Resultados do título
---------------------------	-------------------------------------



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 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.			

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	Competencias / Resultados	Horas lectivas (presenciais e virtuais)	Horas traballo autónomo	Horas totais
Análise de fontes documentais	A14 A32 A33 A34 A35 B3 B4 B9	2	12	14
Lecturas	A4 A8 B2 B8 C8	2	14	16
Proba mixta	A13 B2	4	0	4
Sesión maxistral	B14 C3 C6 C7	25	61	86
Estudo de casos	A20 A31 B1 B15	10	0	10
Traballos tutelados	A16 A27 B6 B7 B12 B13 B16 C1	10	0	10
Simulación	A15 B5 B10 B13 B16 C4	6	0	6
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 legislativos, 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.
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	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
Análise de fontes documentais Lecturas Proba mixta Estudo de casos Traballos tutelados	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>O profesor prestará una atención personalizada para resolver as dúbidas que lle xurdan ao alumno nas horas de tutoría establecidas.</p>

## Avaliación

Metodoloxías	Competencias / Resultados	Descrición	Cualificación
Proba mixta	A13 B2	<p>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.</p>	80



Estudo de casos	A20 A31 B1 B15	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.	10
Traballos tutelados	A16 A27 B6 B7 B12 B13 B16 C1	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.	10

### Observacións avaliación

Será necesario aprobar la parte del examen teórico para poder superar la materia (4 sobre 8), a partir de ese aprobado se le sumará "estudo de casos", es decir, la parte interactiva.

Los estudiantes que por problemas laborales, debidamente justificados, no puedan acudir a clase, tendrán que presentar un trabajo antes de la fecha del examen. Previamente tendrán que ponerse en contacto con el profesor responsable de la asignatura.

La nota de la parte interactiva de Xuño se gardará para la convocatoria de Xullo.

### Fontes de información

<b>Bibliografía básica</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Puchol, L. (2005). El libro de la negociación.. Madrid: Díaz de Santos.</li><li>- Munduate, L. y Medina, F.J. (2005). Gestión del conflicto, negociación y mediación.. Madrid: Pirámide.</li><li>- 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.</li><li>- Harvard Business Essentials (2004). Negociación. Una guía para directivos ocupados.. Madrid: Pirámide.</li><li>- Fisher, R. y Ertel, D. (2001). Obtenga el sí en la práctica. Cómo negociar, paso a paso, ante cualquier situación.. Barcelona: Gestión 2000.</li><li>- Fisher, R.; Ury, W. y Patton, B. (1998). Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder.. Madrid: Gestión 2000.</li><li>- Ovejero Bernal, A. (2004). Técnicas de negociación.. Madrid: McGraw-Hill.</li><li>- De Manuel Dasí, F. y Martínez-Vilanova Martínez, R. (2015). Técnicas de negociación. Un método práctico.. Madrid: ESIC Editorial</li><li>- Nieto Churruca, A. y Llamazares García-Lomas, O. (2014). Negociación Internacional: Estrategias y casos. Madrid: Pirámide</li><li>- De Manuel Dasí, F. y Martínez-Vilanova Martínez, R. (2015). Los cien errores en los procesos de negociación. Madrid: Esic Editorial</li><li>- Pease, A. (2011). El arte de negociar y persuadir. Barcelona: Amat Editorial</li></ul>
----------------------------	---



<b>Bibliografía complementaria</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Munduate, L. y Martínez, J.M. (1994). Conflicto y negociación.. Madrid. Eudema.</li><li>- Bercoff, M.A. (2005). El arte de la negociación. El Método Harvard en 10 preguntas.. Barcelona. Deusto.</li><li>- Mulholland, J. (2003). El lenguaje de la negociación: manual de estrategias prácticas para mejorar la comunicación.. Barcelona. Gedisa.</li><li>- Aramburu-Zabala Higuera, L. (2005). Habilidades de negociación. Todos podemos ganar.. Madrid. Pirámide.</li><li>- Ponti, F. (2004). Los acminos de la negociación: personas, estrategias y técnicas.. Barcelona. Granica.</li><li>- De Benito Álvarez, C. (2002). Manual estratégico de negociación laboral.. Barcelona. Experiencia.</li><li>- Serrano, G. y Rodríguez, D. (1993). Negociación en la organización.. Madrid. Eudema.</li><li>- Thomas, J. (2006). Negociar para ganar. Cómo conseguir siempre el mejor acuerdo.. Barcelona. Gestión 2000.</li><li>- Fried Schnitman, D. (2000). Nuevos paradigmas en la resolución de conflictos: perspectivas y prácticas.. Buenos Aires. Granica.</li><li>- 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.</li><li>- Ury, W. (). Supere el no. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles.. Barcelona. Gestión 2000.</li><li>- Monge Recalde, J.L. (2008). Técnicas de negociación colectiva: el decálogo del buen negociador.. Madrid. Fundación Confemetal.</li><li>- Forsyth, P. (2005). Como negociar eficazmente. Barcelona: Gedisa</li></ul>
------------------------------------	---

## 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