



| Teaching Guide | | | | |
|---------------------|---|--------|--|---------|
| Identifying Data | | | | 2017/18 |
| Subject (*) | Negotiation Techniques | Code | 660G01029 | |
| Study programme | Grao en Relacións Laborais e Recursos Humanos (Coruña) | | | |
| Descriptors | | | | |
| Cycle | Period | Year | Type | Credits |
| Graduate | 1st four-month period | Fourth | Obligatoria | 6 |
| Language | Spanish | | | |
| Teaching method | Face-to-face | | | |
| Prerequisites | | | | |
| Department | rrll | | | |
| Coordinador | López-Cortón Facal, Ana María | E-mail | ana.lopez-corton@udc.es | |
| Lecturers | Couceiro Naveira, Benito López-Cortón Facal, Ana María | E-mail | b.couceiro@udc.es ana.lopez-corton@udc.es | |
| Web | | | | |
| General description | O contido desta asignatura está enfocado a que o alumno/a coñeza as distintas fases dos procesos negociadores, analizando o seu desenrolo e profundizando nas características dos diversos interlocutores. Ademáis analizarase o comportamento dos individuos e os grupos, así como os límites da negociación e as formas finais de alcanzar acordos. | | | |

| Study programme competences | |
|-----------------------------|--|
| Code | Study programme competences |
| 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 criticamente o coñecemento, a tecnoloxía e a información dispoñible para resolver os problemas cos que deben afrontarse. |
| 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. |

| Learning outcomes | | |
|---|-----------------------------|-----|
| Learning outcomes | Study programme competences | |
| 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 | | |
|--|-----|--|--|

| Contents | |
|--|--|
| Topic | Sub-topic |
| 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 |

| Planning | | | | |
|---------------------------------|---|----------------------|-------------------------------|-------------|
| Methodologies / tests | Competencies | Ordinary class hours | Student?s personal work hours | Total hours |
| Workbook | A4 A14 A32 A33 A34 A35 B2 B8 B12 C7 C8 | 6 | 15 | 21 |
| Mixed objective/subjective test | A8 A13 A15 A20 A27 C1 C4 | 2 | 0 | 2 |
| Guest lecture / keynote speech | B4 | 5 | 0 | 5 |
| Case study | A16 A31 B1 B3 B6 B7 B9 B13 B14 B15 B16 C6 | 17 | 85 | 102 |
| Supervised projects | B5 B10 C3 | 3 | 15 | 18 |
| Personalized attention | | 2 | 0 | 2 |

(*)The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

| Methodologies | |
|---------------|---|
| Methodologies | Description |
| Workbook | Son un conxunto de textos e documentación escrita que se recolleron e editaron como fonte de profundización nos contidos traballados. |



| | |
|---------------------------------|--|
| Mixed objective/subjective test | <p>Proba que integra preguntas tipo de probas de ensaio e preguntas tipo de probas obxectivas.</p> <p>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> |
| Guest lecture / keynote speech | <p>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.</p> <p>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.</p> |
| Case study | <p>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.</p> |
| Supervised projects | <p>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.</p> <p>Este sistema de ensino baséase en dous elementos básicos: a aprendizaxe independente dos estudantes e o seguimento desa aprendizaxe polo profesor-titor.</p> |

Personalized attention

| Methodologies | Description |
|---|---|
| Workbook Guest lecture / keynote speech Supervised projects | <ul style="list-style-type: none"> - Seguimiento dos traballos tutelados, presentación e exposición das lecturas. - Resolución das dúbidas específicas de cada alumno/a - A atención se prestaráse nas horas de clase previstas para esta actividade e en horario de tutorías. |

Assessment

| Methodologies | Competencies | Description | Qualification |
|---------------------------------|-----------------------------|---|---------------|
| Mixed objective/subjective test | A8 A13 A15 A20 A27 C1 C4 | <p>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.</p> | 60 |
| Guest lecture / keynote speech | B4 | <p>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.</p> | 10 |



| | | | |
|---------------------|---|--|----|
| Supervised projects | B5 B10 C3 | Metodoloxía deseñada para promover o aprendizaxe autónomo de los estudantes, baixo a tutela do profesor e en escenarios variados (académicos e profesionais). Está referida prioritariamente ao aprendizaxe de como "facer as cousas". Constitúe unha opción baseada en que los estudantes asuman a responsabilidade de su propio aprendizaxe. Este sistema de enseñanza se basa en dous elementos básicos: o aprendizaxe independente de los estudantes e o seguimento de ese aprendizaxe por el profesor. Para ello, los alumnos tendrán que elaborar, presentar e defender un traballo en grupo sobre algún tema relacionado con los contenidos del programa con anterioridade a que finalice el cuatrimestre e nunca máis tarde de treinta días antes de la fecha de la prueba objetiva final de la convocatoria ordinaria | 20 |
| Case study | A16 A31 B1 B3 B6 B7 B9 B13 B14 B15 B16 C6 | 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 |

Assessment comments

Oportunidade de XUÑO

A nota final será a suma de todas as metodoloxías arriba indicadas. Será necesario ter aprobada a proba mixta para superar a asignatura

Oportunidade de XULLO

Aquelas persoas que non aprobasen ou non se presentasen na convocatoria de xuño poderán garda anota das outra metodoloxías para a oportunidade de xullo, sempre e cando teñan de nota, al menos, un 3 sobre 6, debendo realizar unha proba mixta para superar esta convocatoria.

Aquelas persoas que non se presentasen ás metodoloxías: estudo de casos, sesión maxistral, traballos tuteados e presentación oral; ou teñan unha nota inferior a 3 nas mesmas, deberán realizar unha única proba que computará o 100% da nota, podendo consistir dita proba en preguntas tipo test, preguntas curtas e/o casos prácticos.

No Asistencia a clase/dispensa

Aquelas persoas que por causas debidamente xustificadas, non poidan asistir a clase, deberán poñerse en contacto cos profesores.

Sources of information

| | |
|--------------|---|
| Basic | <ul style="list-style-type: none"> - Mundate Jaca, L y Medina Diaz, 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 |
|--------------|---|



| | |
|----------------------|--|
| Complementary | <ul style="list-style-type: none">- Robbins Sthepen, P (2009). Comportamiento organizacional. Nuncapal de Juarez. Pearson Ediciones- De Manuel Dasi, F y Martínez 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. Paidós- 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). Negociación 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 |
|----------------------|--|

Recommendations

Subjects that it is recommended to have taken before

Industrial Sociology/660G01017
Organisational Behaviour /660G01019
Strategic Management/660G01030
Business Communication Skills and Techniques/660G01038

Subjects that are recommended to be taken simultaneously

Subjects that continue the syllabus

Business Administration/660G01003
Human Resources Management I /660G01015
Human Resources Management II/660G01016
Industrial Sociology/660G01017
Labour Economics /660G01027
Labour Audit/660G01034

Other comments

(*)The teaching guide is the document in which the URV publishes the information about all its courses. It is a public document and cannot be modified. Only in exceptional cases can it be revised by the competent agent or duly revised so that it is in line with current legislation.