



Guía docente				
Datos Identificativos				2018/19
Asignatura (*)	Técnicas de Negociación		Código	660G01029
Titulación	Grao en Relacións Laborais e Recursos Humanos (Coruña)			
Descriptorios				
Ciclo	Periodo	Curso	Tipo	Créditos
Grado	1º cuatrimestre	Cuarto	Obligatoria	6
Idioma	Castellano			
Modalidad docente	Presencial			
Prerrequisitos				
Departamento	Departamento profesorado máster			
Coordinador/a	López-Cortón Facal, Ana María	Correo electrónico	ana.lopez-corton@udc.es	
Profesorado	López-Cortón Facal, Ana María	Correo electrónico	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
Reconocimiento 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? 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				
Metodologías / pruebas	Competencias	Horas presenciales	Horas no presenciales / trabajo autónomo	Horas totales
Lecturas	A4 A14 A32 A33 A34 A35 B2 B8 B12 C7 C8	6	15	21
Sesión magistral	B4	5	0	5
Estudio de casos	A16 A31 B1 B3 B6 B7 B9 B13 B14 B15 B16 C6	17	85	102
Prueba de ensayo/desarrollo	A8 A13 A15 A20 A27 C4 C1	2	0	2
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.



Sesión magistral	<p>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.</p> <p>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.</p>
Estudio de casos	<p>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.</p>
Prueba de ensayo/desarrollo	<p>Prueba en la que se busca responder por escrito a preguntas de cierta amplitud valorando que se proporcione la respuesta esperada, combinada con la capacidad de razonamiento (argumentar, relacionar, etc.), creatividad y espíritu crítico. Se utiliza para la evaluación diagnóstica, formativa y sumativa. Permite medir las habilidades que no pueden evaluarse con pruebas objetivas como la capacidad de crítica, de síntesis, de comparación, de redacción y de originalidad del estudiante; por lo que implica un estudio amplio y profundo de los contenidos, sin perder de vista el conjunto de las ideas y sus relaciones</p>
Trabajos tutelados	<p>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.</p> <p>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</p>

### 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 de ensayo/desarrollo	A8 A13 A15 A20 A27 C4 C1	La prueba constará dos partes, correspondientes a la materia que imparte cada profesor. Será necesario superar cada una de las partes para superar la prueba. Además para aprobar a asignatura, es imprescindible tener superada la proba de ensayo/desarrollo	60
Sesión magistral	B4	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.  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.	10



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 del ¿cómo hacer las cosas?. Constituye una opción basada en la asunción por los estudiantes de la responsabilidad por 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-tutor	20
Estudio de casos	A16 A31 B1 B3 B6 B7 B9 B13 B14 B15 B16 C6	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.	10

### Observaciones evaluación

#### 1ª Oportunidad de DICIEMBRE/ENERO

La nota final ser la suma de todas las metodologías arriba indicadas. Será necesario tener aprobadas las dos partes de la prueba de ensayo/desarrollo correspondientes a la materia impartida por cada uno de los profesores para superar la asignatura.

#### 2ª Oportunidad de JUNIO/JULIO

Aquellas personas que no aprobasen o no se presentasen en la convocatoria anterior a la prueba de ensayo/desarrollo podrán guardar la nota de las otras metodologías para esta oportunidad siempre y cuando tengan, en el conjunto de dichas metodologías, de nota, al menos, un 2 sobre 4, debiendo realizar la prueba de ensayo/desarrollo para superar esta convocatoria.

Aquellas personas que no se presentasen a las metodologías: estudio de casos, sesión magistral, trabajos tutelados y presentación oral; o tengan una nota inferior a 2 en las mismas, deberán realizar una única proba que computará o 100% da nota

#### NO ASISTENCIA A CLASE/DISPENSA

Aquellas personas que por causas debidamente justificadas, no puedan asistir a clase, deberán ponerse en contacto con los profesores en el mes de septiembre

### 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 Dasi 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