



Guía Docente				
Datos Identificativos				2018/19
Asignatura (*)	Técnicas de Negociación		Código	760G01029
Titulación	Grao en Relacións Laborais e Recursos Humanos (Ferrol)			
Descritores				
Ciclo	Período	Curso	Tipo	Créditos
Grao	1º cuatrimestre	Cuarto	Obrigatoria	6
Idioma	CastelánGalego			
Modalidade docente	Presencial			
Prerrequisitos				
Departamento	Psicoloxía			
Coordinación	Reig Botella, Adela Milagro		Correo electrónico	adela.reig@udc.es
Profesorado	Reig Botella, Adela Milagro		Correo electrónico	adela.reig@udc.es
Web				
Descrición xeral	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 do título	
Código	Competencias do título
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 enfrontarse.
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.

Resultados da aprendizaxe	
Resultados de aprendizaxe	Competencias 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	Horas presenciais	Horas non presenciais / traballo autónomo	Horas totais
Lecturas	A4 A14 A32 A33 A34 A35 B2 B8 C8	6	19	25
Proba mixta	A8 A13 B2 B4	2	0	2
Sesión maxistral	B14 C3 C6 C7	25	40	65
Estudo de casos	A20 A31 B1 B3 B6 B7 B9 B13 B14 B15 B16 C6	10	25	35
Traballos tutelados	A15 A16 A27 B5 B6 B7 B10 B12 B13 B16 C1 C4	5	14	19
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
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	<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>
---------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lecturas Estudo de casos Traballos tutelados	<p><b>LECTURAS:</b> Son un conxunto de textos e documentación escrita que se recolleron e editaron como fonte de profundización nos contidos traballados.</p> <p><b>ESTUDO DE CASOS:</b> 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><b>TRABALLOS TUTELADOS:</b> 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.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Seguimento dos traballos tutelados, presentación e exposición das lecturas.</li> <li>- Resolución das dúbidas específicas de cada alumno/a.</li> <li>- O profesor prestará una atención personalizada para resolver as dúbidas que lle xurdan ao alumno nas horas de tutoría establecidas.</li> </ul>

## Avaliación

Metodoloxías	Competencias	Descrición	Cualificación
Proba mixta	A8 A13 B2 B4	<p>Prueba sobre el conocimiento de las materias del programa.</p> <p>Para evaluar o grado de adquisición dos contidos da asignatura por parte dos alumnos, realizarase unha proba mixta que constará de dos partes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- A: Test entre 20 y 25 preguntas de resposta múltiple, con 4 alternativas de resposta, das que unha é correcta.</li> </ul> <p>As respostas incorrectas penalizarán.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- B: Catro preguntas tipo resposta breve, a elegir entre 6 preguntas.</li> </ul> <p>O tempo máximo para a realización da proba será de 90 minutos.</p> <p>La prueba se celebrará o día sinalado pola Xunta de Facultade.</p>	60
Sesión maxistral	B14 C3 C6 C7	<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>	10



Estudo de casos	A20 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
Traballos tutelados	A15 A16 A27 B5 B6 B7 B10 B12 B13 B16 C1 C4	Metodoloxía deseñada para promover o aprendizaxe autónomo de los estudiantes, bajo la tutela del profesor y en escenarios variados (académicos y profesionales). Está referida prioritariamente al aprendizaxe de como &quot;hacer las cosas&quot;. Constituye una opción basada en que los estudiantes asuman la responsabilidad de su propio aprendizaxe. Este sistema de enseñanza se basa en dos elementos básicos: el aprendizaxe independente de los estudiantes y el seguimento de ese aprendizaxe por el profesor. Para ello, los alumnos tendrán que elaborar, presentar y defender un traballo 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

### Observacións avaliación

A) Será necesario aprobar la parte del examen teórico para poder superar la materia (3 sobre 6), a partir de ese aprobado se le sumará las actividades realizadas en la parte interactiva.

Todos los estudiantes tienen que tener entregadas todas las actividades, antes del examen, para así poder ser evaluados.

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

En segunda y sucesivas matrículas no computarán las calificaciones de la parte interactiva de los cursos anteriores.

La calificación de No Presentado se otorgará en el caso de que no se presente a la prueba mixta.

B) Para aquellos alumnos que por causas justificadas no puedan asistir regularmente a clase, el alumno tendrá la posibilidad de presentarse exclusivamente a la prueba mixta final, en las fechas señaladas por la Junta de Centro. La valoración en este caso de la prueba final será de 10 puntos.

El alumno se tendrá que poner en contacto con el profesor responsable de la asignatura. C) La calificación de matrícula de honor, dado su carácter graciable, se concederá automáticamente al alumnado que obtenga un 10 en la calificación media de la materia. De darse el caso de que haya más alumnos/as con esa calificación que matrículas se puedan otorgar por la cuota oficial establecida, se convocará a todos los alumnos/as para la realización de una prueba específica de desempate, prueba que consistirá en un nuevo examen de características similares a las de la prueba mixta, examen que se fijará en fecha y hora de acuerdo con los interesados/as.

En caso de no existir ningún alumno/a con calificación de 10, todo el alumnado que obtenga una calificación media superior a 9.0 requisito básico para optar a matrícula de honra, podrá optar a matrícula de honor después de solicitarlo al profesor y mediante la superación de la prueba anteriormente descrita.

En el caso de que no existan solicitudes expresas de opción a matrícula, el profesor se reserva la potestad de otorgarlas en aquellos casos que, cumpliendo el requisito mínimo, pudieran ser merecedores de matrícula por la aptitud y la actitud mostradas durante el desarrollo de la materia.

D) Para el alumnado con reconocimiento de dedicación a tempo parcial e dispensa académica de exención de asistencia: el alumno debe comunicarlo obligatoriamente al profesor responsable de la materia al inicio del curso. El alumno tendrá la posibilidad de presentarse exclusivamente a la prueba mixta final escrita, en las fechas señaladas por la Junta de Facultad. La valoración en este caso de la prueba final será de 10 puntos. E) Oportunidad adelantada de evaluación: El alumnado que se encuentre en

los supuestos recogidos en la normativa de gestión académica de la UDC dispondrá de esta opción para superar la materia mediante una prueba escrita de características similares a la recogida en el proceso de evaluación. La valoración en este caso de la prueba final será de 10 puntos.

### Fontes de información



<b>Bibliografía básica</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Munduate, L. y Medina, F.J. (2005). Gestión del conflicto, negociación y mediación.. Madrid: Pirámide.</li> <li>- Puchol, L. (2005). El libro de la negociación.. Madrid: Díaz de Santos.</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. (2011). 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> <li>- Budjac, B.A. (2011). Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos. Mexico: Pearson.Prentice-Hall</li> </ul>
<b>Bibliografía complementaria</b>	<ul style="list-style-type: none"> <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>- Pontí, 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> <li>- (). .</li> </ul>

## Recomendacións

### Materias que se recomenda ter cursado previamente

Socioloxía do Traballo/760G01017

Comportamento Organizacional/760G01019

Dirección Estratéxica/760G01030

Habilidades e Técnicas da Comunicación Empresarial/760G01039

### Materias que se recomenda cursar simultaneamente

### Materias que continúan o temario

Dirección e Xestión de RRHH II/760G01016

Auditoría Laboral/760G01035

Dirección e Xestión de RRHH I/760G01015

### Observacións



Se recomienda que los alumnos lleven la asignatura al día, tanto en lo que se refiere a las clases expositivas como a las interactivas (prácticas).

Convén a asistencia ás aulas, a realización de todas as actividades que se planifiquen nestas e a participación nos actos tanto académicos como non académicos, organizados polo docente que imparte a materia como pola propia Facultade de Ciencias do Traballo, sen prexuízo da asistencia a actos organizados por outras institucións. En aras a contribuír cun medio ambiente responsable, desde esta materia pretendese contribuír, non utilizando máis que o papel imprescindible, no caso de los exámenes e algúns traballos de importancia, todo o demais realizarase por medios telemáticos. A materia impartirase baixo un ángulo de xénero, para que o alumno estea sensibilizado coa igualdade

**(\*)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**