



Teaching Guide				
Identifying Data				2019/20
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	Obligatory	6
Language	Spanish			
Teaching method	Face-to-face			
Prerequisites				
Department	Departamento profesorado másterPsicología			
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 desenvolvemento e profundizando nas características dos diversos interlocutores. Ademais analizarase o comportamento dos individuos e os grupos, así como os límites da negociación e as formas finais de alcanzar acordos.			

Study programme competences / results	
Code	Study programme competences / results
A4	Dirección e xestión de recursos humanos.
A8	Psicología 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 crítica 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 / results	
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. DEFINIÇÃO E CARACTERÍSTICAS DA NEGOCIACIÓN	1.1 ¿Sabemos negociar? 1.2 O entorno da negociación. 1.3 Características do negociador. 1.4.Recomendacións prácticas na negociación.
TEMA 2. O PROCESO E TÉCNICAS NEGOCIADORAS	2.1. Etapas na negociación 2.2. O estilo da negociación 2.3. A percepción na negociación 2.4. A persuasión e influencia na negociación 2.5. Errores a evitar nos procesos de negociación
TEMA 3. O CONTEXTO NEGOCIADOR	3.1.Diferencias culturais e o sus efectos na negociación 3.2. Negociación internacional 3.3. Negociación colectiva. 3.4. Negociacións laborais 3.5. Intervención de terceras partes 3.6. O uso do espacio o mobiliario
TEMA 4. A COMUNICACIÓN NA NEGOCIACIÓN	4.1 O proceso de comunicación 4.2. A escucha activa 4.3. Hablar efectivamente 4.4. A asertividade 4.5. A linguaxe non verbal 4.6. Comunicación electrónica
TEMA 5. MÉTODOS DE NEGOCIACIÓN	5.1. Proxecto de Negociación Harvard (Harvard Negotiation Project) 5.2. Os 7 hábitos da xente altamente eficaz 5.3.As emoción na negociación

Planning				
Methodologies / tests	Competencies / Results	Teaching hours (in-person & virtual)	Student?s personal work hours	Total hours
Workbook	A4 A14 A32 A33 A34 A35 B2 B8 B12 C7 C8	6	15	21
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
Long answer / essay questions	A8 A13 A15 A20 A27 C1 C4	2	0	2
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.



Guest lecture / keynote speech	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.
Case study	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.
Long answer / essay questions	Proba na que se busca responder por escrito a preguntas de certa amplitude valorando que se proporcione a resposta esperada, combinada coa capacidade de razoamento (argumentar, relacionar, etc.), creatividade e espírito crítico. Utilízase para a avaliación diagnóstica, formativa e sumativa. Permite medir as habilidades que non poden avaliarse con probas obxectivas como a capacidade de crítica, de síntese, de comparación, de redacción e de orixinalidade do estudante; polo que implica un estudo amplo e profundo dos contidos, sen perder de vista o conxunto das ideas e as súas relacións.
Supervised projects	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. Este sistema de ensino baséase en dous elementos básicos: a aprendizaxe independente dos estudantes e o seguimento desa aprendizaxe polo profesor-titor.

### Personalized attention

Methodologies	Description
Workbook Guest lecture / keynote speech Supervised projects	- Seguimento 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 / Results	Description	Qualification
Long answer / essay questions	A8 A13 A15 A20 A27 C1 C4	Proba na que se busca responder por escrito a preguntas de certa amplitude valorando que se proporcione a resposta esperada, combinada coa capacidade de razoamento (argumentar, relacionar, etc.), creatividade e espírito crítico.  A proba constará de días partes, correspondientes a materia que imparte cada profesor. Será necesario superar cada una das partes para superar a proba. Ademais para aprobar a asignatura, e imprescindible ter superada a proba de ensaio	60
Guest lecture / keynote speech	B4	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.	10



Supervised projects	B5 B10 C3	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. Este sistema de ensino baséase en dous elementos básicos: a aprendizaxe independente dos estudantes e o seguimento desa aprendizaxe polo profesor-titor	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

#### 1ª Oportunidade de DECEMBRO/ENERO

A nota final ser a suma de todas as metodoloxías arriba indicadas. Será necesario ter aprobadas as dúas partes da prueba de ensaio/desenrolo correspondentes a materia impartida por cada un dos profesores para superar a asignatura.

#### 2ª Oportunidade de XUÑO/XULIO

Aquelas persoas que no aprobasen o no se presentasen na convocatoria anterior a proba de ensaio/desenrolo poderán gardar a nota das outras metodoloxías para esta oportunidade sempre e cuando teñan, no conxunto de ditas metodoloxías, de nota, a lo menos, un 2 sobre 4, debendo realizar a prueba de ensaio/desenrolo para superar esta convocatoria.

Aquelas persoas que no se presentasen as metodoloxías: estudo de casos, sesión maxistral, traballos tutelados e presentación oral; ou teñan unha nota inferior a 2 nas mesmas, deberán realizar unha única proba que computará o 100% da nota

#### NO ASISTENCIA A CLASE/DISPENSA

Aquelas persoas que por causas debidamente xustificadas, no poidan asistir a clase, deberán poñerse en contacto cos profesores o inicio do cuatrimestre para optar a modalidade de avaliación continua (onde non computará a metodoloxía de sesión maxistral, pudiendo obter unha nota máxima de 9 sobre 10) ou presentarse a un único examen que computará o 100% da nota

### Sources of information

<b>Basic</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>Complementary</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). Dinamica 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>
----------------------	--

## 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.