



## Guía Docente

Datos Identificativos				
<b>Asignatura (*)</b>	Técnicas de Negociación	<b>Código</b>	2019/20 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>	López-Cortón Facal, Ana María	<b>Correo electrónico</b>	ana.lopez-corton@udc.es	
<b>Profesorado</b>	López-Cortón Facal, Ana María	<b>Correo electrónico</b>	ana.lopez-corton@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.			
	A13		
	A20		
	A31		
	A15		
		B1	
		B2	
		B3	
		B4	
		B5	



		B6	
		B7	
		B8	
		B9	
		B12	
		B13	
		B14	
		B15	

Contidos	
Temas	Subtemas
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. Introducción a la negociación en las organizaciones. 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. Diferencia culturais na negociación 2.6. Errores a evitar nos procesos de negociación
TEMA 3. 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 4. MÉTODOS DE NEGOCIACIÓN	4.1. Proxecto de Negociación Harvard (Harvard Negotiation Project) 4.2. Os 7 hábitos da xente altamente eficaz 4.3.As emoción na negociación

Planificación				
Metodoloxías / probas	Competencias / Resultados	Horas lectivas (presenciais e virtuais)	Horas 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 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.
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	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.

## 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 / Resultados	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> <p>- A: Test preguntas de resposta múltiple, As respostas incorrectas penalizarán.</p> <p>- B: 2 o 3 preguntas tipo resposta breve</p> <p>O tempo máximo para a realización da proba será de 90 minutos. La prueba se celebrará o día sinalado pola Xunta de Facultade.</p>	60
Sesión maxistral	B14 C3 C6 C7	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.	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 el aprendizaje autónomo de los estudiantes, bajo la tutela del profesor y en escenarios variados (académicos y profesionales). Está referida prioritariamente al aprendizaje de como "hacer las cosas". Constituye una opción basada en que los estudiantes asuman la responsabilidad de 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. Para ello, los alumnos tendrán que elaborar, presentar y defender un trabajo en grupo sobre algún tema relacionado con los contenidos del programa	20

### Observacións avaliación

#### 1ª Oportunidade de DECEMBRO/ENERO

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

#### 2ª Oportunidade de XUÑO/XULIO

Aquelas persoas que no aprobasen o no se presentasen na convocatoria anterior a proba mixta 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 superaar a proba mixta para aprobar esta convocatoria.

Aquelas peoas 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 coa profesora ao inicio do cuatrimestre para optar a modalidade de avaliación continua (onde non computará a metodoloxía de sesión maxistral, pudiendo obtener unha nota máxima de 9 sobre 10) ou presentarse a un único examen que computará o 100% da nota

### 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. (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> <li>- Covey, S (1997). Los 7 Hábitos de la gente altamente eficaz. Madrid. Paidós Ibérica</li> <li>- Kahneman, D (2013). Pensar rápido, pensar despacio. Barcelona. Penguin Random House</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>- 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> <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**