UNIVERSIDADE DA CORUÑA

Guia docente					
Datos Identificativos					2020/21
Asignatura (*)	Técnicas de Negociación			Código	760G01029
Titulación	Grao en Relacións Laborais e Recursos Humanos (Ferrol)				
Descriptores					
Ciclo	Periodo	Curso		Tipo	Créditos
Grado	1º cuatrimestre	Cuarto		Obligatoria	6
Idioma	CastellanoGallego				
Modalidad docente	Presencial				
Prerrequisitos					
Departamento	Psicoloxía				
Coordinador/a	López-Cortón Facal, Ana María		Correo electrónico	ana.lopez-corton@udc.es	
Profesorado	López-Cortón Facal, Ana María Reig Botella, Adela Milagro		Correo electrónico	ana.lopez-corton@udc.es adela.reig@udc.es	
Web					
Descripción general	El contenido de esta asignatura está enfocado a que el alumnado conozca los procesos negociadores, analizando su desarrollo y profundizando en las características de los diversos interlocutores. Además, se análiza el comportamiento de los individuos y los grupos, así como los procesos cognitivos que llevan a tomar diferentes decisiones				
Plan de contingencia	11. Modificacionesen los contenidos No habrá cambios 2. Metodologías *Metodologías docentes que se mantienen Todas: *Metodologías docentes que se modifican La sesión magistral presencial será realizada virtualmente 3. Mecanismos de atención personalizada ao alumnado Correo electrónico: según la necesidad del alumnado, para resolver dudas Moodle: según la necesidade del alumnado Teams, en gran grupo para el avance de los contenidos teórico y de los trabajos tutelados, así como de las clases interactivas 4. Modificaciones en la evaluación La prueba de ensayo será sustituida por una prueba objetiva virtual *Observaciónes de avaluación: 5. Modificaciónes de la bibliografía o webgrafía No se realizarán cambios.				

Competencias / Resultados del título	
Código	Competencias / Resultados 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 / Resultados del título		
Psicología del Trabajo y Técnicas de negociación	A4 A8 A13 A14 A15 A16 A20 A27 A31 A32 A33 A34 A35	B1 B2 B3 B4 B5 B6 B7 B8 B9 B10 B12 B13 B14 B15 B16	C1 C3 C4 C6 C7 C8
Transmitir y comunicarse por escrito y oralmente usando la terminología y las técnicas adecuadas	A13		
Realizar funciones de representación y negociación en diferentes ámbitos de las relaciones laborales.	A20		

Aplicar los conocimientos a la práctica	A31		
Dirigir grupos de personas	A15		
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	

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. Introducción a la negociación en las organizaciones. 2.2. Etapas en la negociación 2.3. La percepción en la negociación 2.4. La persuasión e influencia en la negociación 2.5. Diferencia culturales en la negociación 2.6. Errores a evitar en los procesos de negociación
TEMA 3. 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
TEMA 4. MÉTODOS DE NEGOCIACIÓN	4.1. Proyecto de Negociación Harvard 4.2. Los siete hábitos de la gente altamente eficaz 4.3 Las emociones en la negociación

Planificación				
Metodologías / pruebas	**Competencias / Resultados**	**Horas lectivas (presenciales y virtuales)**	**Horas trabajo autónomo**	**Horas totales**
Lecturas	A4 A14 A32 A33 A34 A35 B2 B8 C8	5	25	30
Sesión magistral	B14 C3 C6 C7	25	0	25
Estudio de casos	A20 A31 B1 B3 B6 B7 B9 B13 B14 B15 B16 C6	10	25	35
Presentación oral	A13 B2	5	10	15
Prueba de respuesta múltiple	A8 B2 B4	2	20	22

Trabajos tutelados	A15 A16 A27 B5 B6 B7 B10 B12 B13 B16 C1 C4	5	14	19
Atención personalizada		4	0	4
(*)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	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.
Estudio de casos	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.
Presentación oral	Intervención inherente a los procesos de enseñanza-aprendizaje basada en la exposición verbal a través de la que el alumnado y profesorado interactúan de un modo ordenado, planteando cuestiones, haciendo aclaraciones y exponiendo temas, trabajos, conceptos, hechos o principios de forma dinámica.
Prueba de respuesta múltiple	Proba obxectiva que consiste en formular unha cuestión en forma de pregunta directa ou de afirmación incompleta, e varias opcións ou alternativas de resposta que proporcionan posibles solucións, das que só unha delas é válida
Trabajos tutelados	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.

Atención personalizada	
Metodologías	**Descripción**

Lecturas Estudio de casos Trabajos tutelados	LECTURAS: Son un conxunto de textos e documentación escrita que se recolleron e editaron como fonte de profundización nos contidos traballados. ESTUDO DE CASOS: 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. TRABALLOS TUTELADOS: 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. - Seguimiento dos traballos tutelados, presentación e exposición das lecturas. - Resolución das dúbidas específicas de cada alumno/a. - O profesor prestará una atención personalizada para resolver as dúbidas que lle xurdan ao alumno nas horas de tutoría establecidas.

Evaluación			
Metodologías	**Competencias / Resultados**	**Descripción**	**Calificación**
Sesión magistral	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
Estudio de casos	A20 A31 B1 B3 B6 B7 B9 B13 B14 B15 B16 C6	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.	20
Trabajos tutelados	A15 A16 A27 B5 B6 B7 B10 B12 B13 B16 C1 C4	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 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
Prueba de respuesta múltiple	A8 B2 B4	Prueba objetiva que consiste en plantear una cuestión en forma de pregunta directa o de afirmación incompleta, y varias opciones o alternativas de respuesta que proporcionan posibles soluciones, de las que sólo una de ellas es válida	40
Presentación oral	A13 B2	Intervención inherente aos procesos de ensino-aprendizaxe baseada na exposición verbal a través da que o alumnado e profesorado interactúan dun modo ordenado, propoñendo cuestións, facendo aclaracións e expoñendo temas, traballos, conceptos, feitos ou principios de forma dinámica.	10

Observaciones evaluación
Convocatoria ordinaria La nota final sera la suma de todas las metodologías arriba indicadas Convocatoria extraordinaria Aquellas personas que no aprobasen en la convocatoria anterior, podrán guardar la nota de las metodologías aprobadas para esta oportunidad, debiendo recuperar la parte no aprobada, excepto la parte de sesión magistral que será sustituida por una tarea Aquellas personas que no se presentasen a ninguna de las metodologías: deberán realizar una única prueba que computará o 100% da nota NO ASISTENCIA A CLASE/DISPENSA Aquelas personas que por causas debidamente justificadas, no puedan asistir a clase, deberán ponerse en contacto con el profesorado al inicio del cuatrimestre para optar a la modalidad de evaluación continua (donde no computará la metodología de sesión magistral, pudiendo obtener una nota máxima de 9 sobre 10) o presentarse a un único examen que computará el 100% de la nota

Fuentes de información	
Básica	- Munduate, L. y Medina, F.J. (2005). Gestión del conflicto, negociación y mediación.. Madrid: Pirámide. - Puchol, L. (2005). El libro de la negociación.. Madrid: Díaz de Santos. - 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. - Harvard Business Essentials (2004). Negociación. Una guía para directivos ocupados.. Madrid: Pirámide. - Fisher, R. y Ertel, D. (2001). Obtenga el sí en la práctica. Cómo negociar, paso a paso, ante cualquier situación.. Barcelona: Gestión 2000. - Fisher, R.; Ury, W. y Patton, B. (2011). Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder.. Madrid: Gestión 2000. - Ovejero Bernal, A. (2004). Técnicas de negociación.. Madrid: McGraw-Hill. - De Manuel Dasí, F. y Martínez-Vilanova Martínez, R. (2015). Técnicas de negociación. Un método práctico.. Madrid: ESIC Editorial - Nieto Churruca, A. y Llamazares García-Lomas, O. (2014). Negociación Internacional: Estrategias y casos. Madrid: Pirámide - De Manuel Dasí, F. y Martínez-Vilanova Martínez, R. (2015). Los cien errores en los procesos de negociación. Madrid: Esic Editorial - Pease, A. (2011). El arte de negociar y persuadir. Barcelona: Amat Editorial - Budjac, B.A. (2011). Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos. Mexico: Pearson.Prentice-Hall - Covey, S (1997). Los 7 Hábitos de la gente altamente eficaz. Madrid. Paidós Ibérica - Kahneman, D (2013). Pensar rápido, pensar despacio. Barcelona. Penguin Random House

Complementária	- Bercoff, M.A. (2005). El arte de la negociación. El Método Harvard en 10 preguntas.. Barcelona. Deusto. - Mulholland, J. (2003). El lenguaje de la negociación: manual de estrategias prácticas para mejorar la comunicación.. Barcelona. Gedisa. - Aramburu-Zabala Higuera, L. (2005). Habilidades de negociación. Todos podemos ganar.. Madrid. Pirámide. - Ponti, F. (2004). Los acminos de la negociación: personas, estrategias y técnicas.. Barcelona. Granica. - De Benito Álvarez, C. (2002). Manual estratégico de negociación laboral.. Barcelona. Experiencia. - Serrano, G. y Rodríguez, D. (1993). Negociación en la organización.. Madrid. Eudema. - Thomas, J. (2006). Negociar para ganar. Cómo conseguir siempre el mejor acuerdo.. Barcelona. Gestión 2000. - Fried Schnitman, D. (2000). Nuevos paradigmas en la resolución de conflictos: perspectivas y prácticas.. Buenos Aires. Granica. - 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. - Ury, W. (). Supere el no. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles.. Barcelona. Gestión 2000. - Monge Recalde, J.L. (2008). Técnicas de negociación colectiva: el decálogo del buen negociador.. Madrid. Fundación Confemetal. - Forsyth, P. (2005). Como negociar eficazmente. Barcelona: Gedisa - (). .

Recomendaciones
Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente
Sociología del Trabajo/760G01017 Comportamiento Organizacional/760G01019 Dirección Estratégica/760G01030 Habilidades y Técnicas de Comunicación Empresarial/760G01039
Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente
Asignaturas que continúan el temario
Dirección y Gestión de RRHH II/760G01016 Auditoría Laboral/760G01035 Dirección y Gestión de RRHH I/760G01015
Otros comentarios
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

(*) 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