



| Guía docente | | | | |
|-----------------------|--|--------------------|---|-----------|
| Datos Identificativos | | | | 2022/23 |
| Asignatura (*) | Técnicas de Negociación | | Código | 660G01029 |
| Titulación | Grao en Relacións Laborais e Recursos Humanos (Coruña) | | | |
| Descritores | | | | |
| Ciclo | Periodo | Curso | Tipo | Créditos |
| Grado | 1º cuatrimestre | Cuarto | Obligatoria | 6 |
| Idioma | Castellano | | | |
| Modalidad docente | Híbrida | | | |
| Prerrequisitos | | | | |
| Departamento | Departamento profesorado másterPsicología | | | |
| Coordinador/a | Couceiro Naveira, Benito | Correo electrónico | b.couceiro@udc.es | |
| Profesorado | Couceiro Naveira, Benito López Guerrero, Mario | Correo electrónico | b.couceiro@udc.es mario.lguerrero@col.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 / 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. | 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 / Resultados | Horas lectivas (presenciales y virtuales) | Horas 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 C1 C4 | 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 | 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. |
| Prueba de ensayo/desarrollo | 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 |
| 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 | - 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 / Resultados | Descripción | Calificación |
|-----------------------------|-----------------------------|--|--------------|
| Prueba de ensayo/desarrollo | A8 A13 A15 A20 A27 C1 C4 | 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 | 40 |
| 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. | 30 |

Observaciones evaluación

1ª Oportunidad

La nota final será 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

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 prueba que computará el 100% de la 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 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 | <ul style="list-style-type: none"> - Mundate Jaca, L y Medina Diaz, F.J. (2007). Gestión del conflicto, negociación y mediación. Madrid. E. Piramide - Ovejero Bernal, A. (2004). Técnicas de negociación: como negociar eficaz y exitosamente. Madrid. McGraw-Hill - De Manuel Dasi F, y Martínez-Vilanova, R. (2009). Técnicas de Negociación. Un método práctico. Madrid. ESIC Editorial - Pease, A. (2011). El arte de negociar y persuadir. Barcelona. Amat - Fisher, R.; Ury, W. y Patton, B. (2011). Obtenga el sí : el arte de negociar sin ceder. Madrid. Gestión 2000 - Covey, S. (1997). Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva. Madrid. Paidós Ibérica - Budjac, B.A. (2011). Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos. Mexico. Pearson. Prentice-Hall - De Manuel Dasí, F. y Martínez-Vilanova Martínez (2015). Técnicas de negociación. Un método práctico... Madrid. ESIC. Editorial - De Manuel Dasí, F. y Martínez-Vilanova Martínez (2015). Los cien errores en los procesos de negociación. Madrid. ESIC. Editorial - Goleman, D. Cherniss, C. (2005). La inteligencia emocional en el trabajo. Barcelona. Kairós |
|---------------|--|



| | |
|-----------------------|--|
| Complementaría | <ul style="list-style-type: none">- Robbins Sthepen, P (2009). Comportamiento organizacional. Nuncapal de Juarez. Pearson Ediciones- De Manuel Dasi, F y Martínez Villanova (2000). Comunicación y negociación comercial. Madrid. ESIC Editorial- Feliu, J y Lajeunesse, S (2002). Dinámica y gestión del conflicto. La perspectiva psicosocial. Barcelona. UOC- Breton, P (2009). El arte de convencer: Las claves para argumentar y ganar una negociación. Barcelona. E. Paidós- Lewicki, R.J. Barri, B y Saunders, D.M. (2008). Fundamentos de negociación. Mexico. McGraw-Hill- De Manuel Dadi, F y Martínez Villanova, R (2007). Habilidades de comunicación para directivos. Madrid. ESIC Editorial- 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- Malaret, J (2007). Negociación en acción: acuerdos eficaces de la mesa de negociación. Madrid. Díaz de Santos- López-Cortazar Navarro, C y Ruiz Gonzalez, M. (2009). Negociación inteligente: la creatividad más allá de la técnica. Collado Villalba. E. Delta- Agulló, E y Ovejero Bernal (2002). Trabajo, individuo y sociedad. Madrid. E. Piramide |
|-----------------------|--|

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