



Guía Docente				
Datos Identificativos			2022/23	
Asignatura (*)	Técnicas de Negociación	Código	760G01029	
Titulación				
Descriptorios				
Ciclo	Período	Curso	Tipo	Créditos
Grao	1º cuatrimestre	Cuarto	Obrigatoria	6
Idioma	CastelánGalego			
Modalidade docente	Presencial			
Prerrequisitos				
Departamento	Psicoloxía			
Coordinación	López-Cortón Facal, Ana María	Correo electrónico	ana.lopez-corton@udc.es	
Profesorado	López-Cortón Facal, Ana María	Correo electrónico	ana.lopez-corton@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 se 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.			

Contidos	
Temas	Subtemas
1. DEFINICIÓN E CARACTERÍSTICAS DA NEGOCIACIÓN	1.1. ¿Sabemos negociar? 1.2. O entorno da negociación 1.3. Características do negociador



2. O PROCESO E TÉCNICAS NEGOCIADORAS	<p>2.1. Introducción a la negociación en las organizaciones.</p> <p>2.1. Etapas na negociación</p> <p>2.2. O estilo da negociación</p> <p>2.3. A percepción na negociación</p> <p>2.4. A persuasión e influencia na negociación</p> <p>2.5. Diferencia culturais na negociación</p> <p>2.6. Errores a evitar nos procesos de negociación</p>
3. A COMUNICACIÓN NA NEGOCIACIÓN	<p>3.1 Aspectos da comunicación</p> <p>3.2. A escucha activa</p> <p>3.3. Hablar efectivamente</p> <p>3.4. A asertividade</p> <p>3.5. A linguaxe non verba</p>
4. MÉTODOS DE NEGOCIACIÓN E IMPLICACIÓNS	<p>4.1. Proxecto de Negociación Harvard</p> <p>4.2. Os 7 hábitos da xente altamente eficaz</p> <p>4.3. Implicacións emocionais na negociación</p>

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	5	25	30
Sesión maxistral	B14 C3 C6 C7	25	0	25
Estudo de casos	A20 A31 B1 B3 B6 B7 B9 B13 B14 B15 B16 C6	10	25	35
Presentación oral	A13 B2	5	10	15
Proba de resposta múltiple	A8 B2 B4	2	20	22
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.
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.



Presentación oral	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.
Proba de resposta múltiple	Proba sobre o coñecemento das materias do programa. Para avaliar o grado de adquisición dos contidos da asignatura por parte dos alumnos, realizarase unha 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. A proba celebrarase o día sinalado pola Xunta de Facultade.
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>- Seguimiento 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
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. Valorarase a participación activa do alumnado	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.	20



Traballos tutelados	A15 A16 A27 B5 B6 B7 B10 B12 B13 B16 C1 C4	Metodoloxía deseñada para promover o aprendizaxe autónomo dos estudantes, baixo a tutela do profesor e en escenarios variados (académicos e profesionais). Está referida prioritariamente ao aprendizaxe de como "facer as cousas". Constitúe unha opción baseada en que os estudantes asuman a responsabilidade do seu propio aprendizaxe. Este sistema de ensinanza baséase en dous elementos básicos: o aprendizaxe independente dos estudantes e o seguimento dese aprendizaxe polo profesor. Para iso, os alumnos terán que elaborar, presentar e defender un traballo en grupo sobre algún tema relacionado cos contidos do programa	20
Proba de resposta múltiple	A8 B2 B4	Proba sobre o coñecemento das materias do programa. Para avaliar o grao de adquisición dos contidos da asignatura por parte dos alumnos, realízase unha 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. A proba celébrase o día sinalado pola Xunta de Facultade.	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

## Observacións avaliación

### Convocatoria ordinaria

A nota final será a suma de todas as metodoloxías arriba indicadas. Será necesario aprobar a proba de resposta múltiple (al menos 2 sobre 4) para aprobar a asignatura.

### Convocatoria extraordinaria

Aquelas persoas que non aprobasen na convocatoria anterior poderán gardar a nota das metodoloxías superadas.

Aquelas persoas que non se presentasen ou non superasen ningunha das metodoloxías deberán realizar unha única proba que computará o 100% da nota

### NO ASISTENCIA A CLASE/DISPENSA

Aquelas persoas que por causas debidamente xustificadas, non poidan asistir a clase, deberán poñerse en contacto co profesorado ao inicio do cuatrimestre para optar a

A) Modalidade de avaliación continua (onde non computará a metodoloxía de sesión maxistral, pudiendo obter unha nota máxima de 9 sobre 10) ou

B) Presentarse a un único examen que computará o 100% da nota

## Fontes de información



<p><b>Bibliografía básica</b></p>	<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. (2020). 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>- Kahneman, D (2013). Pensar rápido, pensar despacio. Barcelona. Penguin Random House</li> <li>- DeManuel Dasí, F. y Martínez-Vilanova Martínez, R. (2020). Los cien errores en la comunicación personal. Madrid: Esic Editorial</li> <li>- Acosta Vera, J.M. (2020). Negociar: cómo satisfacer a ambas partes. Madrid: Esic Editorial</li> <li>- Acosta Vera, J.M. (2020). Inteligencia emocional. Madrid: Esic Editorial</li> <li>- Luna Calvo, C. (2020). Sé más persuasivo: Aumenta tu capacidad de influir en los demás. Madrid: Esic Editorial</li> <li>- Erice, J. (2020). Convencer: Descubra los secretos de los grandes comunicadores. Madrid: Esic Editorial</li> <li>- Martínez Valverde, F. (2018). Negociación Internacional. Madrid: Paraninfo</li> <li>- Heernández, A. (2013). Negociación para Dummies. Madrid: Grupo Planeta</li> <li>- Guerra Muñoz, F. (2018). Estrategias de Negociación. México: Patria Educación</li> </ul>
<p><b>Bibliografía complementaria</b></p>	<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>- 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 recomienda 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 recomenda 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