



Guía Docente				
Datos Identificativos				2024/25
Asignatura (*)	Técnicas de Negociación	Código	660G01029	
Titulación				
Descriptorios				
Ciclo	Período	Curso	Tipo	Créditos
Grao	1º cuatrimestre	Cuarto	Obrigatoria	6
Idioma	Castelán			
Modalidade docente	Híbrida			
Prerrequisitos				
Departamento	Departamento profesorado másterPsicología			
Coordinación	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				
Descrición xeral	O contido desta asignatura está enfocado a que o alumno/a coñeza as distintas fases dos procesos negociadores, analizando o seu desenrolo e profundizando nas características dos diversos interlocutores. Ademáis analizarase o comportamento dos individuos e os grupos, así como os límites da negociación e as formas finais de alcanzar acordos.			

Competencias / Resultados do título	
Código	Competencias / Resultados do título

Resultados da aprendizaxe			
Resultados de aprendizaxe			Competencias / Resultados do 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
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		

Contidos	
Temas	Subtemas
TEMA 1. DEFINICIÓN 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

Planificación				
Metodoloxías / probas	Competencias / Resultados	Horas lectivas (presenciais e virtuais)	Horas traballo autónomo	Horas totais
Lecturas	A4 A14 A32 A33 A34 A35 B2 B8 B12 C7 C8	6	15	21



Sesión maxistral	B4	5	0	5
Estudo de casos	A16 A31 B1 B3 B6 B7 B9 B13 B14 B15 B16 C6	17	85	102
Proba de ensaio	A8 A13 A15 A20 A27 C1 C4	2	0	2
Traballos tutelados	B5 B10 C3	3	15	18
Atención personalizada		2	0	2

\*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 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.
Proba de ensaio	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.
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	- Seguimento dos traballos tutelados, presentación e exposición das lecturas.
Sesión maxistral	- Resolución das dúbidas específicas de cada alumno/a
Traballos tutelados	- A atención se prestará nas horas de clase previstas para esta actividade e en horario de tutorías.

Avaliación			
Metodoloxías	Competencias / Resultados	Descrición	Cualificación



Proba de ensaio	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 dúas partes, correspondientes a materia que imparte cada profesor. Será necesario superar cada una das partes para superar a proba. Además para aprobar a asignatura, e imprescindible ter superada a proba de ensaio	40
Sesión maxistral	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
Traballos tutelados	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
Estudo de casos	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	30

## Observacións avaliación

### 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 obterer 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>- Mundate Jaca, L y Medina Díaz, 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>Bibliografía complementaria</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 Martínes 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. Paidos</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). Nagociación en acción: acuerdos eficaces de la mesa de negociación. Madrid. Diaz 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>

## Recomendacións

### Materias que se recomenda ter cursado previamente

Socioloxía do Traballo/660G01017  
 Comportamento Organizacional/660G01019  
 Dirección Estratéxica/660G01030  
 Habilidades e Técnicas da Comunicación Empresarial/660G01038

### Materias que se recomenda cursar simultaneamente

### Materias que continúan o temario

Organización de Empresa/660G01003  
 Dirección e Xestión de RRHH I/660G01015  
 Dirección e Xestión de RRHH II/660G01016  
 Socioloxía do Traballo/660G01017  
 Economía do Traballo/660G01027  
 Auditoría Laboral/660G01034

### Observacións

(\* )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

