



Guia docente				
Datos Identificativos				2019/20
Asignatura (*)	Técnicas de Negociación		Código	760G01029
Titulación	Grao en Relacións Laborais e Recursos Humanos (Ferrol)			
Descriptor				
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	Correo electrónico	ana.lopez-corton@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 desenvolro e profundizando nas características dos diversos interlocutores. Ademais analizarase o comportamento dos individuos e os grupos, así como os límites da negociación e as formas finais de alcanzar acordos.			

Competencias del título	
Código	Competencias 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 del título	
Psicología del Trabajo y Técnicas de negociación	A4	B1	C1
	A8	B2	C3
	A13	B3	C4
	A14	B4	C6
	A15	B5	C7
	A16	B6	C8
	A20	B7	
	A27	B8	
	A31	B9	
	A32	B10	
	A33	B12	
	A34	B13	
	A35	B14	
		B15	
		B16	
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 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 / pruebas	Competencias	Horas presenciales	Horas no presenciales / trabaja autónomo	Horas totales
Lecturas	A4 A14 A32 A33 A34 A35 B2 B8 C8	6	19	25
Prueba mixta	A8 A13 B2 B4	2	0	2
Sesión magistral	B14 C3 C6 C7	25	40	65
Estudio de casos	A20 A31 B1 B3 B6 B7 B9 B13 B14 B15 B16 C6	10	25	35
Trabaja 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				

Metodoloxías	
Metodoloxías	Descrición
Lecturas	Son un conxunto de textos e documentación escrita que se recolleron e editaron como fonte de profundización nos contidos traballados.
Prueba 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 preguntas obxectivas, pode combinar preguntas de resposta múltiple, de ordenación, de resposta breve, de discriminación, de completar e/ou de asociación.



Sesión magistral	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 magistral é tamén coñecida como ?conferencia?, ?método expositivo? ou ?lección magistral?. 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.
Estudio 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.
Trabajos 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-tutor.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
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. ESTUDIO 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. - Seguimento 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			
Metodoloxías	Competencias	Descrición	Calificación



Prueba mixta	A8 A13 B2 B4	Prueba sobre el conocimiento de las materias del programa. Para evaluar o grado de adquisición dos contidos da asignatura por parte dos alumnos, realizarase unha proba mixta que constará de dos partes: - A: Test preguntas de resposta múltiple, As respostas incorrectas penalizarán. - B: 2 o 3 preguntas tipo resposta breve O tempo máximo para a realización da proba será de 90 minutos. La prueba se celebrará o día sinalado pola Xunta de Facultade.	60
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 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
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

Observaciones evaluación

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 siempre 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 peroas 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

Fuentes de información



Básica	- Puchol, L. (2005). El libro de la negociación.. Madrid: Díaz de Santos. - Munduate, L. y Medina, F.J. (2005). Gestión del conflicto, negociación y mediación.. Madrid: Pirámide. - 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 Churrua, 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
Complementaria	- 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 realizárase 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