

Curso Académico: (2019 / 2020)

Fecha de revisión: 01-05-2019

Departamento asignado a la asignatura:

Coordinador/a: NAVAS-PAREJO ALONSO, MARTA

Tipo: Obligatoria Créditos ECTS : 1.0

Curso : 1 Cuatrimestre : 1

REQUISITOS (ASIGNATURAS O MATERIAS CUYO CONOCIMIENTO SE PRESUPONE)

Ninguna.

OBJETIVOS**COMPETENCIAS**

- Integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.
- Capacidad de comunicar conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.
- Trabajo en equipo demostrando capacidad de adaptación e integración en diferentes colectivos, en ocasiones con intereses contrapuestos, manteniendo relaciones y comunicaciones fluidas, respetando ideas y soluciones aportadas por otros con actitud de cooperación y tolerancia, compartiendo responsabilidades y dando y recibiendo instrucciones.
- Manifestar un alto sentido de la responsabilidad personal y comportamiento deontológico correcto al intervenir en los procesos relacionados con el ejercicio profesional y con las actividades de asesoramiento propias de los abogados, graduados sociales colegiados, consultores y asesores laborales.
- Capacidad para la negociación individual y colectiva entre privados y con las administraciones públicas. Proponer y dar soluciones a problemas reales (presentes) relacionados con las obligaciones legales o convencionales en materia laboral y de seguridad social en todo tipo de organizaciones, con o sin ánimo de lucro, tanto en el sector público como en el privado.
- Diseñar estrategias o planes que prevengan problemas futuros relacionados con las obligaciones legales o convencionales en materia laboral y de seguridad social en todo tipo de organizaciones, con o sin ánimo de lucro, tanto en el sector público como en el privado.
- Redactar documentos de cualquier nivel de complejidad en cualquier ámbito de las relaciones laborales y de seguridad social.
- Aconsejar a todo tipo de empresas, organizaciones, trabajadores, agentes sociales, administraciones públicas sobre conductas o cursos de acción en materia laboral y de seguridad social en todo tipo de escenarios y entornos, tanto nacionales como internacionales.
- Negociar contratos, acuerdos, planes y programas y dar soluciones autónomas a conflictos reales en materia laboral y de seguridad social, cualquiera que sea su nivel de complejidad.
- Relacionar la información jurídica con datos extrajurídicos a fin de hallar soluciones y formular propuestas creativas y originales ante nuevos problemas en el ámbito de las relaciones laborales y la seguridad social.
- Desarrollar la capacidad de negociación y las habilidades para la resolución de conflictos
- Abordar las diferentes técnicas de negociación, y conocer las fórmulas necesarias para resolver

conflictos de una manera eficaz.

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: PROGRAMA

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN Y DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS LABORALES

TEMA 1: Técnicas de negociación en la empresa.

- Elementos básicos de la Negociación en la Empresa (Tipos de comunicación adecuada a la negociación, el análisis transaccional, La influencia en los demás, el entorno lingüístico-social de la negociación)
- Habilidades necesarias para Negociar. (Establecer las áreas de mejora para alcanzar la excelencia en la negociación)
- Modelos de Negociación. Negociación posicional. (Negociación posicional dura y blanda, como detectarla, como manejar los elementos a favor, técnicas para ganar negociaciones posicionales)
- Modelos de Negociación. Negociación basada en principios. (El modelo de negociación de Harvard, Los 4 elementos del modelo, como sacar partido a los elementos de negociación por principios)
- Best Alternative To a Negotiated Agreement (BATNA La mejor alternativa para negociar acuerdos).(Como construir el BATNA sacar partido de él, e ir modificándolo con la negociación. Utilidades y funcionamiento)
- El Mapa de intereses. (Establecer el mapa de intereses de los diferentes integrantes externos e internos en la negociación)
- Roles y figuras de la negociación. (Los diferentes actuantes, los roles, como utilizarlos e identificarlos)
- Comportamiento frente a negociadores difíciles. (Los negociadores profesionales. Comportamiento ante los bajo-reactivos)

TEMA 2: Habilidades en negociaciones colectivas.

- La negociación. Conceptos.
- Tipos de negociación. Las negociaciones colectivas en las empresas
- Conocimientos y habilidades necesarias para negociaciones colectivas efectivas.
- Etapas del proceso de negociación.
- Fórmulas para el éxito de la negociación.

TEMA 3: Negociación y resolución de conflictos.

- Concepto de conflicto
- Los triángulos de los conflictos: reparación, reconciliación y resolución
- Tipos de conflictos
- Prevenir los conflictos en la empresa
- Resolución de un conflicto: premediación, mediación o recursos propios
- La dinámica del conflicto: confrontación, desencuentro y reencuentro

ACTIVIDADES FORMATIVAS, METODOLOGÍA A UTILIZAR Y RÉGIMEN DE TUTORÍAS

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Clase teórica

Clases prácticas

Tutorías

Trabajo en grupo

Trabajo individual del estudiante

METODOLOGÍAS DOCENTES

Exposiciones en clase del profesor con soporte de medios informáticos y audiovisuales, en las que se desarrollan los conceptos principales de la materia y se proporciona la bibliografía para complementar el aprendizaje de los alumnos. Lectura crítica de textos recomendados por el profesor de la asignatura:

Artículos de prensa, informes, manuales y/o artículos académicos, bien para su posterior discusión en clase, bien para ampliar y consolidar los conocimientos de la asignatura.

Resolución de casos prácticos, problemas, etc. planteados por el profesor de manera individual o en grupo Se utilizarán casos prácticos reales y se harán escenificaciones para comprender las diferentes posiciones e intereses, técnicas y trucos.

Exposición y discusión en clase, bajo la moderación del profesor de temas relacionados con el contenido de la materia, así como de casos prácticos

Elaboración de trabajos y/o informes de manera individual o en grupo

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Convocatoria ordinaria: La asignatura seguirá el proceso de evaluación continua cuyo valor será del 100% de la nota no existiendo examen final.

En la convocatoria extraordinaria, se realizará un examen final cuyo valor será del 100%.

Peso porcentual del Examen Final:	0
Peso porcentual del resto de la evaluación:	100

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- CARRIER ¿La estrategia de las negociaciones colectivas¿, Tecnos, Madrid, 1982
- DE LLANOS/ PONTI/ COSTA ¿Ampliando el pastel: tres casos sobre la dinámica de las negociaciones¿, Granica.
- DUPONT ¿La négociation. Conduite, theorie, applications¿, Dalloz, Paris.
- FLEMING ¿Aprenda a negociar con éxito en una semana¿, Gestión.
- MARTIN SHUBIK ¿Teoría de juegos en las Ciencias Sociales¿, F. C. E., México.
- MONGE RECALDE ¿Técnicas de Negociación Colectiva: el decálogo del buen negociador¿, FC, 2004
- MUNDUATE JACA ¿Psicosociología de las relaciones laborales¿, PPU, Barcelona, .
- MUNDUATE JACA/MARTÍNEZ RIQUELME ¿Conflicto y negociación¿ , Eudema, Madrid.
- PONTI ¿Los caminos de la negociación¿, Granica.
- STEVENS ¿Strategy and Collective Bargaining Negotiation¿, McGraw Hill, New York.
- SÁNCHEZ TORRES ¿El deber de negociar y la buena fe en la negociación colectiva¿, CES, Madrid.
- WALTON/ MCKERSIE ¿A Behavioral theory of labour negotiations¿, New York.