Proceso de Negociación y Técnicas

Curso Académico: (2019 / 2020) **Fecha de revisión: 06/05/2020 08:03:41**

Departamento asignado a la asignatura: Departamento de Derecho Penal, Procesal e Historia del Derecho

Coordinador/a: SOLETO MUÑOZ, HELENA

Tipo: Obligatoria Créditos ECTS : 3.0

Curso : 1 Cuatrimestre : 0

OBJETIVOS

COMPETENCIAS BÁSICAS
-Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.
-Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.
-Que los estudiantes sean capaces de 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.
-Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.
-Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

COMPETENCIAS GENERALES
-Que los estudiantes sepan identificar el conflicto, así como las especialidades del mismo y su dinámica.
-Que los estudiantes sepan aplicar en la práctica las diferentes técnicas y herramientas utilizadas en la gestión y resolución de conflictos.
-Que los estudiantes aprendan a detectar los conceptos y elementos utilizados en las distintas formas de resolución de conflictos.
-Que los estudiantes sepan identificar y desarrollar correctamente las distintas fases del proceso de negociación y mediación, así como las técnicas y herramientas generales aplicadas a las mismas.
-Que los estudiantes sepan identificar los elementos teóricos de la negociación, así como las técnicas y herramientas que se pueden utilizar en el tratamiento y gestión de los conflictos a través de medios tecnológicos.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS
-Identificar y desarrollar correctamente procesos de negociación colaborativa, e identificar actitudes y comportamientos de la parte contraria.
-Seleccionar los asuntos susceptibles de ser abordados y gestionados a través de medios electrónicos.
-Reconocer los elementos utilizados en la negociación y del proceso negociador.
-Manejo de las habilidades básicas de comunicación.
-Adquirir conocimientos teóricos de la mediación civil y mercantil y procedimiento y herramientas generales aplicadas a este tipo de mediación.
-Aprender conceptos utilizados en los diferentes métodos tratados.

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: PROGRAMA

TEMAS COMUNES A LAS ASIGNATURAS DE NEGOCIACIÓN

- Negociación: proceso y elementos
- La comunicación
- Modelos de negociación
- Métodos y procedimientos

TEMAS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

- El proceso de negociación
- Fases del proceso de negociación: técnicas y herramientas adecuadas para cada una de ellas
- Entorno físico
- La distancia
- Diferencias culturales
- Negociación y género
- Las tres tensiones en negociación
- Negociaciones difíciles: personas difíciles y situaciones difíciles
- Prácticas de negociación: grabación de los alumnos, visionado y análisis

ACTIVIDADES FORMATIVAS, METODOLOGÍA A UTILIZAR Y RÉGIMEN DE TUTORÍAS

ACTIVIDADES FORMATIVAS
Parte on-line: exposición del material teórico, análisis de casos prácticos, prácticas individuales y en grupo, trabajo individual de estudiante.
Parte presencial : seminario con ponentes invitados, prácticas, resolución de dudas.

METODOLOGÍAS DOCENTES
- Puesta a disposición de los materiales (incluyendo material audiovisual) a través de la plataforma Aula Global en las que se desarrollan los conceptos principales de la materia y se proporciona la bibliografía para complementar el aprendizaje de los alumnos.
- Resolución de casos prácticos, tareas, etc planteados por el profesor, de manera individual o en grupo.
- Exposición y discusión en el foro semana de temas relacionados con el contenido de la materia propuestos por el profesor y moderado por él mismo
- Desarrollo de trabajos de manera individual o en grupo.
- 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 o reflexión, bien para ampliar y consolidar los conocimientos de la asignatura.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Peso porcentual del Examen/Prueba Final:	30
Peso porcentual del resto de la evaluación:	70

CONVOCATORIA ORDINARIA:

- Participación: 30%
- Trabajos individuales o en grupo: 20%
- Examen: 30 %
- Ejercicios prácticos y role play: 20%

El porcentaje correspondiente al examen final se realizará de forma presencial mediante examen, ejercicio o trabajo según corresponda a cada asignatura.

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

- Examen 100%

En cualquier caso la no participación en la fase presencial el Master impide la obtención del título.

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Fisher, R. Obtenga el sí : el arte de negociar sin ceder, Gestión 2000, 2004

- Soleto Muñoz, H.; Carretero Morales, E. Mediación y resolución de conflictos : técnicas y ámbitos , Tecnos, 2013

- Soleto Muñoz, H.; Otero Parga, M.; Alzate Sáez de Heredia, R. Mediación y solución de conflictos : habilidades para una necesidad emergente , Tecnos, 2007

- William, U. ¡Supere el no!:cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles , Deusto, 2003