

Negociación

Curso Académico: (2020 / 2021)

Fecha de revisión: 10-07-2020

Departamento asignado a la asignatura: Departamento de Derecho Privado

Coordinador/a: SOLETO MUÑOZ, HELENA

Tipo: Obligatoria Créditos ECTS : 2.0

Curso : 1 Cuatrimestre : 1

REQUISITOS (ASIGNATURAS O MATERIAS CUYO CONOCIMIENTO SE PRESUPONE)

Se recomienda haber superado los estudios conducentes a la obtención de la Licenciatura o Grado en Derecho.

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

- Percibir el carácter multidisciplinar del ordenamiento jurídico y la necesaria visión interdisciplinar de los problemas jurídicos, especialmente desde una perspectiva internacional
- Integrar, gestionar, identificar, organizar y analizar información jurídica
- Formular juicios críticos, valorarlos y comunicar sus conclusiones de forma clara y ordenada.
- Evaluar el desarrollo de la actuación personal y colectiva, identificando el trabajo riguroso y bien hecho, así como los errores, argumentando y proponiendo soluciones alternativas para mejorar procesos y resultados.
- Reconocer la creciente importancia del trabajo en equipo y demostrar capacidad de iniciativa, creatividad y sentido de la responsabilidad, manteniendo el interés durante todo el proceso.
- Adaptación e integración en diferentes grupos de trabajo, 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.
- Desarrollar trabajos profesionales en equipos interdisciplinares e internacionales, adquiriendo la capacidad de integrar aportaciones diversas en entornos multiculturales y jurídicos diversos hacia un objetivo común.
- Adquisición de una conducta adecuada y correcta a nivel internacional, especialmente en el caso del cumplimiento normativo y de la gestión de conflictos de intereses tanto en la negociación de contratos y su ejecución, como en la fase de resolución de disputas

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

- Ser capaz de redactar escritos jurídicos en español e inglés en entornos de negociación de contratos, realización de operaciones transnacionales, así como en un entorno conflictual internacional.
- Comprender los diversos tipos de conflictos de intereses presentes en toda actividad de negociación o de resolución de disputas en el marco de la abogacía internacional y analizar su influencia en el desarrollo del servicio jurídico que se haya de prestar en atención a las partes involucradas: las empresas, el Estado, o las personas físicas.
- Negociar para resolver y/o evitar situaciones de conflicto jurídico, que permitan al abogado mejorar la eficiencia de su trabajo.
- Saber presentar un resultado satisfactorio para el cliente cuando el proyecto requiera coordinar tiempos y equipos con diferentes zonas horarias, jurisdicciones, culturas y expectativas, para finalizar

un proyecto, consistente en cerrar una operación, o tramitar una disputa ante diversos tribunales.

-Saber comprender y adaptar al entorno legal las distintas fases de un proyecto tanto en el ámbito contractual como en el procedimental: inicio y planificación, toma de decisiones, gestión de los conflictos de intereses, monitorización y control de la ejecución.

-Capacidad para entender las implicaciones económicas de las decisiones jurídicas, y la perspectiva financiera a la hora de considerar un cliente o un proyecto.

-Capacidad de análisis crítico de documentos contractuales, procesales y de textos jurídicos de origen internacional para su correcta interpretación y ejecución.

-Capacidad de extraer criterios comunes de fuentes diversas de tradiciones jurídicas distintas, y formular propuestas y posiciones no basadas en argumentos de autoridad, sino de coherencia.

-Saber desarrollar habilidades y destrezas interpersonales, que faciliten el ejercicio de la abogacía transnacional en sus relaciones con los clientes y otros operadores jurídicos, así como la elección de la estrategia correcta para la defensa de los derechos de los clientes.

RESULTADOS DEL APRENDIZAJE.

Tras superar esta materia el alumno será capaz de:

-Conocer los fundamentos básicos de una adecuada expresión escrita y oral, especialmente en inglés, aplicada tanto a la redacción de escritos jurídicos contractuales y procedimentales, como a la defensa oral del cliente.

-Comprender las técnicas orales y escritas que resulten más adecuadas según el tipo de situación en un entorno internacional: negociación de documentos contractuales y su redacción, redacción de escritos procesales, negociación de acuerdos, o defensa ante tribunales judiciales o arbitrales.

-Entender las diversas posiciones e intereses que confluyen en una negociación internacional, con especial atención a los diversos aspectos culturales y jurídicos que se dan cita en operaciones transnacionales.

-Aplicar técnicas de gestión de proyectos a los asuntos que lleven o en los que participen.

-Dominar y entender la importancia de la gestión de los costes, recursos humanos y cambio de alcance en la prestación de servicios legales.

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: PROGRAMA

1. Sesión
 - 1.1. Introducción a la negociación estructurada y asistida como procedimiento que permite alcanzar acuerdos sostenibles.
 - 1.2. El conflicto: causas, tipos, círculo
2. Sesión
 - 2.1. Espectro de los diferentes métodos de gestión de conflictos.
 - 2.2. El factor humano en la negociación: la comunicación como herramienta básica de la negociación integradora
 - 2.3. Práctica en habilidades: escucha activa y asertividad
3. Sesión
 - 3.1. Estilos ante el conflicto: Thomas-Kilman test.
 - 3.2. Estrategias Análisis de fortalezas y debilidades de cada estilo.
4. Sesión.
 - 4.1. Conceptos básicos en la negociación: BATNA, ZOPA, precio de reserva.
 - 4.2. Escuela Harvard de negociación: los siete elementos de las negociaciones integradoras.
 - 4.3. Proceso de negociación: diseño y estrategia
5. Sesión
 - 5.1. Situaciones difíciles en negociación: dificultades estructurales y técnicas "de pesadilla".
 - 5.2. Estrategias de afrontamiento.
6. Sesión
 - 6.1. Análisis de la negociación: profundización en las claves del modelo Harvard.
7. Sesión
 - 7.1. Rol-play: preparación de las conversaciones y diseño de la estrategia de negociación
8. Sesión
 - 8.1. Rol-play: proceso de negociación y acuerdo.

ACTIVIDADES FORMATIVAS, METODOLOGÍA A UTILIZAR Y RÉGIMEN DE TUTORÍAS

ACTIVIDADES FORMATIVAS POR MATERIAS

- Clases prácticas
- Clases teórico prácticas
- Trabajo en grupo
- Trabajo individual del estudiante

METODOLOGÍAS DOCENTES POR MATERIA

- Exposiciones en clase del docente 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 del alumnado.
- Lectura crítica de textos recomendados por el docente 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 docente de manera individual o en grupo.
- Exposición y discusión en clase, bajo la moderación del docente de temas relacionados con el contenido de la materia, así como de casos prácticos
- Elaboración de trabajos e informes de manera individual o en grupo

SISTEMA DE EVALUACIÓN

SISTEMAS DE EVALUACIÓN:

- SE1 Participación en clase
- SE2 Trabajos individuales o en grupo realizados durante el curso
- SE3 Examen final

Sistemas de evaluación	Ponderación mínima (%)	Ponderación Máxima (%)
SE1	20%	40%
SE2	40%	50%
SE3	10%	40%

El Máster en Abogacía Internacional es un máster que se imparte con carácter presencial. Por lo tanto, los alumnos/as están obligados a asistir a la totalidad de las clases teóricas y prácticas que el Máster haya programado. Un alumno sólo podrá ausentarse sin motivo justificado de un máximo del 15 por ciento de las horas presenciales de clase (esto es, no de las sesiones ni los días) en cada asignatura. En caso de ausencias justificadas, el máximo total será del 25 por ciento. Si el alumno/a sostuviera una ausencia superior a las indicadas, se computará un "0" en la calificación de la evaluación continua. Igualmente, las ausencias inferiores a dichos porcentajes podrán ser tenidas en cuenta a la hora de modular a la baja la calificación de la evaluación continua, especialmente si incluye una nota de participación.

En la convocatoria extraordinaria el peso será:

- Examen final: 60%
- Evaluación continua: 40%

Peso porcentual del Examen Final:	40
Peso porcentual del resto de la evaluación:	60

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Douglas Stone, Bruce Patton, Sheila Heen, Roger Fisher Difficult Conversations: How to Discuss What Matters Most, XX, Nov 01, 2010
- Edward De Bono Six Thinking Hats: An Essential Approach to Business Management, Little, Brown, & Company, 1985. ISBN 0316177911
- Edward de Bono Conflicts: A Better Way to Resolve them, Penguin (UK), 1st Edition November 21st 1985
- Henry Brown; Arthur Marriott, QC ADR: Principles and Practice , 3rd Edition Sweet & Maxwell, 2011
- Howard Raiffa The Art and Science of Negotiation, Harvard University Press, 1982
- Marshall B. Rosenberg Nonviolent Communication: A Language of Life, Encinitas, CA: PuddleDancer Press, Third Edition, 2015. ISBN 978-1892005281
- Max Bazerman, Margaret Neale Negotiating Rationally, Simon & Schuster, 1993
- Robert H. Mnookin, Scott R. Peppet Andrew S. Tulumello Beyond Winning: Negotiating to Create Value in Deals and Disputes, Harvard University Press, 04/15/2004. ISBN 9780674012318
- Roger Fisher , William Ury, Bruce Patton Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving in, Harvard University Press, 12 dic 1991
- Roger Fisher and Elizabeth Kopelman Beyond Machiavelli : Tools for Coping With Conflict, Harvard University Press, January 1, 1994

- Stephen Covey The 3rd Alternative: Solving Life's Most Difficult Problems, Free Press, October 4th 2011
- Stephen R. Covey The 7 Habits of Highly Effective People; Powerful Lessons in Personal Change, Simon and Schuster, November 9, 2004
- William Ury Getting to yes with yourself (and Other Worthy Opponents), HarperOne, January 20th 2015. ISBN 0062363387

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- J Kim Wright Lawyers as Peacemakers: Practicing Holistic, Problem-solving Law, ABA American Bar Association, 2010
- Linda Alvarez Discovering Agreement: Contracts That Turn Conflict into Creativity, ABA American Bar Association, July 1, 2016

RECURSOS ELECTRÓNICOS BÁSICOS

- International Mediation Institute . International Mediation Institute : <https://imimmediation.org/>