La Negociación en el Siglo XXI

Curso Académico: (2022 / 2023) **Fecha de revisión: 19-05-2022**

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

REQUISITOS (ASIGNATURAS O MATERIAS CUYO CONOCIMIENTO SE PRESUPONE)

-Resolución de conflictos en ámbitos sociales
-Introducción a la negociación
-Proceso de negociación y técnicas
-Técnicas para la persona mediadora

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

- La negociación en el siglo XXI
- Otros modelos de negociación
- Avances tecnológicos y negociación
- ODR (Online Dispute Resolution)
- Ventajas y posibles inconvenientes
- Programas específicos
- Plataformas digitales
- Videoconferencia
- Otros

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

CONVOCATORIA ORDINARIA:

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

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.

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

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

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- RABINOVICH-EINY, Orna; "Mejorar la responsabilidad y el aprendizaje en la resolución de disputas a través de la tecnología", IDP. Revista de Internet, Derecho y Política, 2010
- BOE Real Decreto 980/2013, de 13 de diciembre, por el que se desarrollan determinados aspectos de la Ley 5/2012, de 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles., http://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2013-13647, 2013
- BOE DIRECTIVA 2013/11/UE DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 21 de mayo de 2013, sobre resolución alternativa de litigios en materia de consumo;, http://www.boe.es/doue/2013/165/L00063-00079.pdf, 2013

- BOE REGLAMENTOS REGLAMENTO (UE) No 524/2013 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 21 de mayo de 2013 sobre resolución de litigios en línea en materia de consumo , http://www.boe.es/doue/2013/165/L00001-00012.pdf, 2013
- CANO ARENAS, José A.; BAENA ROJAS, José J.; "Retos en la implementación de las TIC para el proceso de negociación internacional", Cuadernos de Administración / Universidad del Valle / Vol. 29 N° 5 154 0 / julio ¿ diciembre, 2013
- CUBILLO SALAS, Salas; SAORÍN IBORRA, María del Carmen; El Efecto de la Cultura del País en el Estilo de Negociación Una propuesta para el caso de Costa Rica, TEC Empresarial, Vol.2 Ed.2 , 2008
- MARTÍNEZ, Isabel Mª; MEJÍAS, ROBERTO J.; Efectos del anonimato y el género sobre el nivel de consenso, cohesión y satisfacción en grupos con apoyo de sistemas informáticos, Revista de Psicología Social, 2003, 18 (2), , 2003, 107-120
- POBLET, Marta "Tecnologías para la mediación en línea: estado del arte, usos y propuestas" en Libro Blanco de la mediación en Cataluña, Generalitat de Catalunya Departament de Justícia, 2011, pág. 943-1008

- POBLET,Marta; "¿ODR 3.0? Lecciones desde Sri Lanka, la India, Kenia o Haití", IPD. Revista de Internet, Derecho y Política;, 2010
- T. HALL, Edward "El lenguaje silencioso", ALIANZA, 1989
- VAN HOOFT,Andreu; KORZILIUS, Hubert; La negociación intercultural: un punto de encuentro. La relación del uso de la lengua y los valores culturales, Centro Virtual Cervantes, 2001