
Curso Académico: (2023 / 2024)**Fecha de revisión: 19-05-2023**

Departamento asignado a la asignatura: Departamento de Derecho Penal, Procesal e Historia del Derecho**Coordinador/a: SOLETO MUÑOZ, HELENA****Tipo: Obligatoria Créditos ECTS : 6.0****Curso : 1 Cuatrimestre : 1**

REQUISITOS (ASIGNATURAS O MATERIAS CUYO CONOCIMIENTO SE PRESUPONE)

- El conflicto
- La comunicación

OBJETIVOS

El objetivo de la asignatura es proporcionar los conocimientos y habilidades suficientes para identificar y desarrollar correctamente las distintas fases del proceso de negociación y mediación, así como las técnicas y herramientas generales aplicadas a las mismas. Se abordan para ello elementos teóricos de la negociación, del proceso negociador y el manejo de las habilidades básicas de comunicación.

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 CADA ASIGNATURA

- Conceptos básicos de negociación
- Los siete elementos de la negociación
- La comunicación en la negociación

ACTIVIDADES FORMATIVAS, METODOLOGÍA A UTILIZAR Y RÉGIMEN DE TUTORÍAS**ACTIVIDADES FORMATIVAS**

- Clases teóricas
- Clases prácticas
- Clases teórico prácticas
- 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.
- Role play.
- Visionado y/o análisis de grabaciones.
- Resolución/debate de casos prácticos, problemas, etc. planteados por el profesor de manera individual o en grupo.
- 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 o informes 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 en clase, bien para ampliar y consolidar los conocimientos de la asignatura.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

- Trabajos individuales o en grupo realizados durante el curso: 40%
- Habilidades prácticas: 20%
- Examen final: 40% (TEST)

Aquellos alumnos que no hayan superado la asignatura en convocatoria ordinaria, serán convocados a un examen con valor del 100% en convocatoria extraordinaria.

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

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