

Curso Académico: (2023 / 2024)

Fecha de revisión: 19/05/2023 21:14:09

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 : 1

REQUISITOS (ASIGNATURAS O MATERIAS CUYO CONOCIMIENTO SE PRESUPONE)

El conflicto
La comunicación

OBJETIVOS

El objetivo de la asignatura es proporcionar conocimientos sobre las técnicas y herramientas generales aplicadas a la negociación. Permite identificar y desarrollar correctamente procesos de negociación colaborativa, e identificar actitudes y comportamientos de la parte contraria. Aborda además el manejo de las habilidades básicas de comunicación y situaciones difíciles en negociación.

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

- Clases teóricas
- Clases prácticas
- Clases teórico prácticas
- Trabajo individual del estudiante
- Pruebas de evaluación

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

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

- Participación en clase: 40%
- Trabajos realizados de manera individual o en grupo: 40%
- Habilidades prácticas: 20%

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

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