

Negociación

Curso Académico: (2023 / 2024)

Fecha de revisión: 02-06-2023

Departamento asignado a la asignatura: Materias transversales

Coordinador/a: TINEO ALVAREZ, ANGELES

Tipo: Formación Básica Créditos ECTS : 3.0

Curso : 2 Cuatrimestre :

Rama de Conocimiento: Ciencias Sociales y Jurídicas

REQUISITOS (ASIGNATURAS O MATERIAS CUYO CONOCIMIENTO SE PRESUPONE)

Ninguno

OBJETIVOS

- Identificar los distintos estilos de negociación y determinar cuál es el más adecuado en cada situación.
- Detectar y poner prácticas las estrategias y tácticas de negociación más adecuadas.
- Afrontar un proceso negociador presentando propuestas de manera eficaz y siendo capaz de cerrar una negociación con éxito y exponiendo correctamente los acuerdos alcanzados.

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: PROGRAMA

1. Introducción a la negociación: concepto y definiciones.
2. Características del buen negociador.
3. Estilos de negociación.
4. Tipos de negociaciones.
5. Las posiciones al negociar (tipos de acuerdos, MAPAN, concesiones)
6. El método Harvard.
7. Preparación de la negociación.
 - Reunir información.
 - Estrategias y tácticas.
 - Momento, lugar y agenda de la reunión.
8. Desarrollo de la negociación.
 - Comunicación y lenguaje.
 - Presentación de propuestas.
 - Argumentación y objeciones.
 - Flexibilidad y creatividad.
 - Concesiones.
 - Bloqueos en la negociación.
9. Cierre de la negociación. Conclusión y acuerdo.
10. La negociación en equipo.

ACTIVIDADES FORMATIVAS, METODOLOGÍA A UTILIZAR Y RÉGIMEN DE TUTORÍAS

- ¿ Exposición de experiencias personales de negociación en un entorno personal, laboral o académico.
- ¿ Realización de un cuestionario para autoevaluar las características personales relacionadas con la capacidad de negociar.
- ¿ Simulación en parejas de negociaciones que pueden darse en el ámbito profesional.
- ¿ Preparación en pequeños grupos de una negociación en base a una situación concreta planteada por el profesor.
- ¿ Simulación del desarrollo de la negociación previamente preparada.
- ¿ Redacción de un documento de formalización de los acuerdos alcanzados.
- ¿ Videos para reflexión y análisis de modelos
- ¿ Explicación de los diferentes contenidos del programa a lo largo del curso.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Examen final en la convocatoria oficial: 0 puntos.

Evaluación continua: 10 puntos de la calificación global.

- ¿ Asistencia obligatoria al 85% de las clases para poder superar la asignatura (es decir, 12 de las

14 clases). La falta de asistencia a las clases supone la pérdida de la evaluación continua.

¿ Participación activa en las clases.

¿ Realización de ejercicios y actividades prácticas en clase y a través de Aula Global.

¿ Realización de dos pruebas de evaluación escritas: una en la 7ª clase, prueba corta de desarrollo que versará sobre los contenidos trabajados en las clases previas; otra en la 14ª clase: prueba de desarrollo sobre la totalidad del temario impartido en la que los estudiantes deberán realizar una síntesis de los contenidos tratados y extraer conclusiones sobre las aplicaciones prácticas de los mismos a nivel profesional. Así mismo, deberán redactar una conclusión y autoevaluación personal sobre el nivel de desarrollo que consideran han alcanzado en la habilidad a que se refiere la asignatura.

Peso porcentual del Examen Final: 0.

Peso porcentual del resto de la evaluación: 10.

La convocatoria extraordinaria no tiene cabida al tratarse de evaluación continua.

Se recuerda que, conforme a la normativa vigente, cada matrícula en las asignaturas de tipo transversal, como es este caso, comportará una única convocatoria y, en aquellos casos en los que el proceso de evaluación continua incluya alguna prueba, ésta deberá realizarse durante el horario y en el aula reservada para las clases, ya que estas asignaturas transversales no tendrán reservada fecha en los calendarios oficiales de exámenes.

Peso porcentual del Examen Final:

0

Peso porcentual del resto de la evaluación:

100

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Chris Voss Rompe la barrera del NO, Editorial Conecta , 2016

- Erica Ariel Fox MAS ALLA DEL SI: UN METODO PARA SUPERAR EL AUTOSABOTAJE Y NEGOCIAR CON EXITO, Editorial Conecta, 2014