

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 : 3.0

Curso : 1 Cuatrimestre :

**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**

- Clase teórica online síncrona/asíncrona
- Clases prácticas online síncronas/asíncronas
- Clases teórico prácticas online síncronas/asíncronas
- Tutorías online síncronas
- Trabajo individual del estudiante
- Pruebas de evaluación online síncronas/asíncronas

**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 análisis de grabaciones
- Resolución 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 e 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

- 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.
- Role Play
- 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 en clase online síncrona: 30%
- Trabajos individuales o en grupo realizados durante el curso de manera online síncrona o asíncrona: 20%
- Evaluación de habilidades prácticas online síncronas: 20%
- Examen final síncrono: 30 %

### CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

- Examen 100%

**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
- Soletto Muñoz, H.; Carretero Morales, E. Mediación y resolución de conflictos : técnicas y ámbitos , Tecnos, 2013
- Soletto 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