

Curso Académico: (2024 / 2025)

Fecha de revisión: 15-05-2024

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 : 2

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

El objetivo de la asignatura es proporcionar conocimientos avanzados en las distintas fases del proceso de negociación así como las técnicas y herramientas aplicadas a las mismas. La negociación aplicada al S.XXI exige también capacidad para el tratamiento y la gestión de los conflictos a través de medios tecnológicos y conflictos a gran escala.

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**

- 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 Final: 40

Peso porcentual del resto de la evaluación: 60

Habilidades prácticas: 20%

Trabajos individuales o en grupo realizados durante el curso: 40%

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.

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

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 M^a; 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