

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 :

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

Peso porcentual del Examen Final: 30

Peso porcentual del resto de la evaluación: 70

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%

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