

MÁSTER UNIVERSITARIO EN MEDIACIÓN, NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
ASIGNATURA: INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN. PROCESO DE NEGOCIACIÓN Y TÉCNICAS
COORDINACIÓN: HELENA SOLETO

SESIÓN	CONTENIDO DE LA SESIÓN	CLASE TEÓRICA	CLASE PRÁCTICA	TRABAJO INDIVIDUAL
1	CONCEPTO BÁSICOS DE NEGOCIACIÓN	X		7
2	ESTILOS EN NEGOCIACIÓN	X		5
			X	6
3	LOS SIETE ELEMENTOS. MODELO HAVARD DE NEGOCIACIÓN	X		5
			X	5
4	PROCESO DE NEGOCIACIÓN. FASES	X		5
				5
5	ENTORNO FISICO EN LA NEGOCIACIÓN. COMUNICACIÓN NO VERBAL	X		5
			X	5
6	COMUNICACIÓN Y ESTRATEGIAS EN LA NEGOCIACIÓN	X		5
			X	5
7	LAS TRES TENSIONES EN LA NEGOCIACIÓN	X		5
			X	5
8	CONVERSACIONES DIFÍCILES EN LA NEGOCIACIÓN	X		5
			X	6
9	NEGOCIACIÓN MULTIPARTES	X		5
			X	5

10	DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN EN EQUIPO	X		5
			X	5
11	CINEFORUM DE NEGOCIACIÓN.	X		5
			X	7
12	OTROS ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN	X		5
			X	5
13	PRÁCTICAS EN NEGOCIACIÓN. GRABACIÓN Y VISIONADO			
			X	10
14	PRÁCTICAS EN NEGOCIACIÓN. GRABACIÓN Y VISIONADO			
			X	10
15	PRÁCTICAS EN NEGOCIACIÓN. GRABACIÓN Y VISIONADO			
			X	10
				151