



DENOMINACIÓN ASIGNATURA: NEGOCIACIÓN / NEGOTIATION

POSTGRADO: MÁSTER UNIVERSITARIO EN ABOGACÍA INTERNACIONAL / MASTER IN INTERNATIONAL ADVOCACY
Profesor/a: BELÉN HERNÁNDEZ MOURA

ECTS: 2

CUATRIMESTRE: 1

CRONOGRAMA DE LA ASIGNATURA (versión detallada)

SEMANA	SESIÓN	DESCRIPCIÓN DEL CONTENIDO DE LA SESIÓN (En su caso, incluir las recuperaciones, tutorías, entrega de trabajos, etc)	GRUPO (marcar X)		Indicar espacio Necesario distinto aula (aula informática, audiovisual, etc..)	TRABAJO DEL ALUMNO DURANTE LA SEMANA		
			1	2		DESCRIPCIÓN	HORAS PRESENCIALES	HORAS TRABAJO Semana Máximo 7 H
1	1	Welcome, course outline and evaluation system. The conflict: causes, types and circle. -- Bienvenida, descripción del contenido del curso y explicación de sistema de evaluación. El conflicto: causas, tipos y círculo.				Critical reading of materials. Individual study prior to class.	1,5	7
1	2	Spectrum of the different dispute resolution methods. Communication as a fundamental tool for conflict resolution. -- Espectro de los diferentes métodos de gestión de conflictos. Comunicación como herramienta fundamental en la gestión de conflictos.				Critical reading of materials. Individual study prior to class.	1,5	7
2	3	Conflict management styles: Thomas – Kilmann test Different styles in negotiation. -- Estilos ante el conflicto: test de Thomas-Kilmann Diferentes estilos de negociación				Critical reading of materials. Individual study prior to class.	1,5	7
2	4	Negotiation: terms in negotiation. Harvard model: The seven elements. Negotiation: the process of negotiation -- Conceptos clave en negociación. Escuela Harvard de Negociación: los siete elementos. El proceso de negociación				Critical reading of materials. Individual study prior to class.	1,5	7



3	5	Difficult people and situations in negotiation. Coping strategies. -- Personas difíciles y situaciones complejas en negociación. Estrategias de afrontamiento.				Critical reading of materials. Individual study prior to class.	1,5	7
3	6	Harvard model of negotiation: review of key concepts through viewing movie scenes. -- Modelo Harvard de negociación: revisión de conceptos clave a través del análisis de material audiovisual.				Critical reading of materials. Individual study prior to class.	1,5	7
4	7	Negotiation role-play I: preparation and building strategy -- Role-play de negociación: fase de preparación y diseño de estrategia				Critical reading of materials. Individual study prior to class.	1,5	7
4	8	Negotiation role-play II: negotiation process and agreement. -- Role-play de negociación: proceso de negociación y acuerdo.				Critical reading of materials. Individual study prior to class.	1,5	7
5	9	3 rd November Ordinary Call: <i>Exam</i> -- Convocatoria ordinaria				Critical reading of materials. Individual study prior to class.	1,5	7
6	10	17 th June Extraordinary Call: <i>Exam</i> -- Convocatoria extraordinaria				Critical reading of materials. Individual study prior to class.	1,5	7
TOTAL HORAS							15	70