



Año académico	2013-14
Asignatura	22528 - Técnicas de Negociación
Grupo	Grupo 1, 1S, GRLA
Guía docente	A
Idioma	Castellano

Identificación de la asignatura

Asignatura	22528 - Técnicas de Negociación
Créditos	1.2 presenciales (30 horas) 4.8 no presenciales (120 horas) 6 totales (150 horas).
Grupo	Grupo 1, 1S, GRLA(Campus Extens)
Período de impartición	Primer semestre
Idioma de impartición	Castellano

Profesores

Profesores	Horario de atención al alumnado					
	Hora de inicio	Hora de fin	Día	Fecha inicial	Fecha final	Despacho
María Carmen Dolores Ramis Palmer carmen.ramis@uib.es	13:00h	14:00h	Lunes	23/09/2013	30/06/2014	B - 206

Titulaciones donde se imparte la asignatura

Titulación	Carácter	Curso	Estudios
Grado en Relaciones Laborales	Obligatoria	Cuarto curso	Grado

Contextualización

Esta asignatura que tiene un carácter optativo, se enmarca dentro del módulo de "Psicología del trabajo y técnicas de negociación"

Cualquier actividad profesional exige que los conflictos (interpersonales, grupales, familiares, laborales, etc.) sean solucionados adecuadamente, es decir, a través del acuerdo y la negociación. En particular, en las relaciones laborales se precisan un buen nivel de competencias de negociación con el fin de lograr un óptimo desempeño profesional. Ciertamente, en cualquier situación social o profesional se presentan disparidades de opiniones o conflictos de intereses entre las partes implicadas. Superar de forma adecuada estas situaciones es una necesidad en el desarrollo de este ámbito laboral.

"Muchas carreras universitarias preparan al alumnado para trabajar en los Departamentos de Recursos Humanos. Entre ellas, las de Relaciones Laborales, Ciencias del trabajo, Ciencias Empresariales, Psicología, Sociología y Derecho. Una de las actividades clave de esos departamentos es la negociación. La negociación tiene su origen casi siempre en un conflicto. El conflicto es una realidad en cualquier aspecto de la vida, dentro y fuera de las empresas." (L.Aramuru Zabala, 2005). La vida de las personas y los grupos está marcada por conflictos que pueden ser menos o más destructivos según las técnicas de solución que utilicemos.

En esta asignatura se revisan los orígenes y causas de los conflictos y se presentan las habilidades y estrategias necesarias para realizar óptimas negociaciones. Para ello se revisan los conocimientos y modelos teóricos que desde la Psicología social se han aportado y se practican las estrategias derivadas.





Año académico	2013-14
Asignatura	22528 - Técnicas de Negociación
Grupo	Grupo 1, 1S, GRLA
Guía docente	A
Idioma	Castellano

Requisitos

Se recomienda haber superado las asignaturas de el módulo "Psicología del trabajo y técnicas de negociación"..

Competencias

Esta asignatura tiene el propósito de contribuir a la adquisición de las competencias que se indican a continuación y que forman parte del conjunto de competencias del Módulo "Psicología del Trabajo y Técnicas de Negociación".

Específicas

20. Capacidad para realizar funciones de representación y negociación en diferentes ámbitos de las relaciones laborales. 23. Capacidad para realizar y aplicar herramientas de análisis estratégico, técnicas de investigación y evaluación y desarrollar programas de intervención adecuados para alcanzar los objetivos fijados. 24. Capacidad para comprender la relación entre los procesos sociales y la dinámica de las Relaciones Laborales..

Genéricas

3. Capacidad para transmitir y comunicarse por escrito y oralmente adaptando el discurso a las circunstancias, usando la terminología y las técnicas adecuadas y redactar texto e informes. 4. Capacidad de resolución de problemas aplicando los conocimientos a la práctica. 7. Habilidades para las relaciones sociales e interpersonales..

Contenidos

Contenidos temáticos

Contenidos. Desarrollo de la asignatura.

1. Psicología social y negociación.
2. La comunicación. Habilidades y competencias.
3. Conflicto y negociación
4. ¿Qué es la negociación? Modelos explicativos. Errores más frecuentes en la negociación.
5. El desarrollo de la negociación: Fases esenciales. Estilos de negociación: negociación cooperativa versus competitiva.
6. Tácticas y estrategias de negociación. Los límites de la negociación.



7. Formas de intermediación: conflicto y mediación.

Metodología docente

Las clases teóricas serán exposiciones de la profesora sobre los diferentes temas del programa, complementadas por diversas técnicas de dinamización del aula que favorezcan la implicación y participación del alumnado en su aprendizaje. Además, la documentación y exposición de temas se complementará con documentos, presentaciones y recursos disponibles en Campus Extens.

La asistencia a las clases teóricas no es obligatoria pero sí muy recomendable dado el tema que se trata.

Las clases prácticas se concentrarán en la realización de diferentes actividades de negociación en los diferentes ámbitos que se detallan en el programa. Serán de carácter obligatorio y de evaluación continuada, por lo que la participación, actitud demostrada y calidad de las actividades realizadas serán de máxima importancia.

Cada persona deberá presentar tres informes individuales sobre las actividades realizadas y participar en la realización y presentación de un trabajo grupal.

Actividades de trabajo presencial

Modalidad	Nombre	Tip. agr.	Descripción
Clases teóricas	Exposición de contenidos	Grupo grande (G)	Mediante el método expositivo; análisis de casos, situaciones y/o documentos; revisiones y análisis críticos de documentos se establecerán los fundamentos teóricos de los diferentes temas que componen la asignatura.
Clases prácticas	Seminarios y Talleres	Grupo grande (G)	Mediante diferentes técnicas de aprendizaje participativo y cooperativo, el alumnado revisará la implicación real de los conceptos estudiados y practicará las diferentes técnicas y estrategias planteadas. Cada alumno presentará tres informes de profundización a escoger entre las diversas actividades realizadas durante el curso.
Tutorías ECTS	Tutorías grupales	Grupo pequeño (P)	Permitirán tanto la toma de contacto como la planificación de tareas y, en su caso, el análisis de las dificultades que puedan surgir en el transcurso de la asignatura.

Actividades de trabajo no presencial

Modalidad	Nombre	Descripción
Estudio y trabajo autónomo individual	Estudio y preparación de la materia	Una vez preparados los materiales correspondientes, el alumnado dispondrá de los elementos necesarios para organizar el estudio de los mismos.
Estudio y trabajo autónomo en grupo	Realización y Defensa de trabajo grupal	En pequeños grupos, el alumnado realizará un trabajo completo, incluyendo revisiones bibliográficas avanzadas, relacionado con los contenidos teóricos revisados y con las actividades prácticas propuestas, siguiendo el esquema e instrucciones que la profesora facilitará a tal fin.

Riesgos específicos y medidas de protección

Las actividades de aprendizaje de esta asignatura no conllevan riesgos específicos para la seguridad y salud del alumnado y, por tanto, no es necesario adoptar medidas de protección especiales.

Estimación del volumen de trabajo

Al principio del semestre se pondrá a disposición del alumnado el cronograma de la asignatura a través de la plataforma digital. En el se indicarán las fechas de entrega de trabajos y de las pruebas de evaluación continuada. Además, la profesora informará al alumnado del plan de trabajo previsto, de los criterios de exigencia y de aprendizaje, con el fin de que los estudiantes puedan corresponsabilizarse en el proceso.

Modalidad	Nombre	Horas	ECTS	%
Actividades de trabajo presencial		30	1.2	20
Clases teóricas	Exposición de contenidos	14	0.56	9.33
Clases prácticas	Seminarios y Talleres	14	0.56	9.33
Tutorías ECTS	Tutorías grupales	2	0.08	1.33
Actividades de trabajo no presencial		120	4.8	80
Estudio y trabajo autónomo individual	Estudio y preparación de la materia	60	2.4	40
Estudio y trabajo autónomo en grupo	Realización y Defensa de trabajo grupal	60	2.4	40
Total		150	6	100

Al inicio del semestre estará a disposición de los estudiantes el cronograma de la asignatura a través de la plataforma UIBdigital. Este cronograma incluirá al menos las fechas en las que se realizarán las pruebas de evaluación continua y las fechas de entrega de los trabajos. Asimismo, el profesor o la profesora informará a los estudiantes si el plan de trabajo de la asignatura se realizará a través del cronograma o mediante otra vía, incluida la plataforma Campus Extens.

Evaluación del aprendizaje del estudiante

Al inicio de la asignatura, la profesora explicará detalladamente los criterios de evaluación de la asignatura, y se acordarán los temas elegidos por el alumnado para la profundización de sus conocimientos (según sus necesidades y preferencias) y los requisitos en cada caso.

Se trata de una asignatura de contenido muy aplicable a la actividad profesional y que se evaluará de forma continuada, por lo que no se plantean exámenes finales ni convocatorias complementarias. Para superar la asignatura deberán presentarse los tres trabajos individuales y el grupal, en la fecha indicada y con el contenido y nivel acordado.

Además de todo lo anterior, el alumnado debe tener en cuenta que:

- Dado que, por el momento la plataforma de teleeducación no dispondrá de correo electrónico propio de la asignatura, se informa al alumnado de que puede emplear el correo corporativo del profesorado de la asignatura para todos los temas relativos a ésta. Sin embargo, todo correo que no vaya debidamente



Año académico	2013-14
Asignatura	22528 - Técnicas de Negociación
Grupo	Grupo 1, 1S, GRLA
Guía docente	A
Idioma	Castellano

identificado (con el nombre y apellidos del/la alumno/a y con el código y nombre de la asignatura) NO será respondido.

- Cualquier actitud que obstaculice la dinámica del aula podrá tener repercusión sobre la nota final de la asignatura, pudiendo llegar a ser motivo de descalificación.

- De acuerdo con el Reglamento Académico de la Universidad (Artículo 34), se penalizarán las actividades fraudulentas durante el proceso de evaluación de la asignatura, en particular la inclusión en un trabajo de fragmentos de obras ajenas presentadas como propias del alumnado. Concurrir en un fraude de este tipo supondrá la automática calificación de "suspense" (0,0) en la convocatoria anual.

- Durante las sesiones académicas (aula y tutoría) no está permitida la utilización de telefonía móvil y el uso inadecuado del ordenador.

Seminarios y Talleres

Modalidad	Clases prácticas
Técnica	Informes o memorias de prácticas (No recuperable)
Descripción	Mediante diferentes técnicas de aprendizaje participativo y cooperativo, el alumnado revisará la implicación real de los conceptos estudiados y practicará las diferentes técnicas y estrategias planteadas. Cada alumno presentará tres informes de profundización a escoger entre las diversas actividades realizadas durante el curso.
Criterios de evaluación	Entrega de los tres informes solicitados durante el curso, además de la disposición y participación en las dinámicas del aula y la implicación en la búsqueda de la información solicitada en las clases.

Porcentaje de la calificación final: 60% para el itinerario A

Realización y Defensa de trabajo grupal

Modalidad	Estudio y trabajo autónomo en grupo
Técnica	Trabajos y proyectos (No recuperable)
Descripción	En pequeños grupos, el alumnado realizará un trabajo completo, incluyendo revisiones bibliográficas avanzadas, relacionado con los contenidos teóricos revisados y con las actividades prácticas propuestas, siguiendo el esquema e instrucciones que la profesora facilitará a tal fin.
Criterios de evaluación	Entrega de un trabajo de temática voluntaria sobre los contenidos propios de la asignatura, además de la disposición e implicación en la búsqueda de la información solicitada en las clases.

Porcentaje de la calificación final: 40% para el itinerario A

Recursos, bibliografía y documentación complementaria

Dada la especificidad de esta asignatura, en la que algunos trabajos se adaptaran a las necesidades y preferencias profesionales del alumnado, un porcentaje elevado de recursos bibliográficos se irán determinando ad-hoc, y se potenciará especialmente el aprendizaje de búsqueda bibliográfica avanzada.

Bibliografía básica

- Aramburu-Zabala, L. (2005). *Habilidades de negociación*. Madrid: Ed. Pirámide.
Ovejero Bernal, A. (2004). *Técnicas de negociación*. Madrid: Ed. McGraw-Hill
Serrano, G y Rodríguez D. (1993). *Negociación en las Organizaciones*. Madrid. Ed. Eudema.

Bibliografía complementaria

El alumnado se irá construyendo su propia bibliografía.





Año académico	2013-14
Asignatura	22528 - Técnicas de Negociación
Grupo	Grupo 1, 1S, GRLA
Guía docente	A
Idioma	Castellano

Otros recursos

Búsqueda de recursos y enlaces en la red en función de los intereses aportados por el alumnado.

