

Ficha Técnica

Titulación:	Grado en Ciencias del Trabajo, Relaciones Laborales y Recursos Humanos		
Plan BOE:	BOE número 108 de 6 de mayo de 2015		
Asignatura:	Estrategias y Técnicas en el Proceso de Negociación		
Módulo:	Mención en Gestión de Recursos Humanos		
Curso:		Créditos ECTS:	6
Tipo de asignatura:	Optativa	Tipo de formación:	Teórico-práctica

Presentación

La vida es negociación. Se negocia desde que tenemos uso de razón. La resolución negociada de conflictos, de posturas encontradas, de aspiraciones divergentes está tan metida en nuestra cotidianidad que tendemos a no darnos cuenta de la importancia que tiene en el diario convivir, especialmente en la actividad profesional. En resumen: allí donde hay personas –o grupos- en interacción, habrá negociación. Y en un caso muy particular, las organizaciones laborales.

Aprender a negociar es una exigencia en la actualidad, la negociación está considerada como una de las actividades importantes en la gestión; en la organización y fuera de ella. El líder siempre tendrá presente su compromiso de buscar la mejor manera de conseguir beneficios tanto para la empresa como para las demás personas e instituciones con quienes se interrelaciona en el desempeño de sus funciones; pues negociar requiere de conocimientos, habilidades y aptitudes, por lo que es necesario emprender un arduo trabajo en su preparación.

Esta es una asignatura de carácter teórico - práctico que permite a los estudiantes conocer diferentes técnicas que pueden aplicar para definir estrategias que le permitan resolver conflictos que puedan presentarse en el desempeño de sus actividades personales y profesionales. A título de ejemplo se presentan situaciones de negociación colectiva (negociación de convenios colectivos), con clientes, tanto internos como externos...

Con estos conocimientos el estudiante desarrollará habilidades para negociar con éxito y en función de los objetivos institucionales, comprenderá que al no poder evitar un conflicto, es necesario buscar la mejor manera de solucionarlo; es decir, en forma positiva y constructiva.

Negociar está al alcance de todos, pero negociar bien es una habilidad poco frecuente que solo se adquiere por estudio y entrenamiento.

Competencias y/o resultados del aprendizaje

- Aplicar las estrategias y técnicas de negociación en diferentes situaciones relacionadas con su trabajo.
- Analizar las características y funcionamiento de una amplia variedad de estructuras, procesos y fenómenos que caracterizan y condicionan las relaciones e interacciones en el entorno laboral.

Contenidos Didácticos

Unidad 1. Introducción

Unidad 2. Conflicto y negociación

2.1. Formas de ver el conflicto

Unidad 3. Psicología social y negociación

3.1 Creencias y error

3.2. Comunicación no verbal (CNV)

Unidad 4. ¿Qué es la negociación? Modelos explicativos

4.1. Enfoques

Unidad 5. La irracionalidad como principal enemigo del negociador .

5.1. Principales sesgos de percepción

5.2. La irracionalidad

Unidad 6. Errores irracionales más frecuentes en la negociación

Unidad 7. Cómo preparar la negociación

7.1 Preparación física como psicológica

Unidad 8. El contenido de la negociación: Fases esenciales

8.1. Fase previa y de preparación

8.2. Fase desenlace

Unidad 9. El modelo de las ocho fases

Unidad 10. Estilos de negociación: negociación cooperativa versus competitiva

10.1. Características comunes

10.2. Principales reglas que optimizan el resultado de un proceso de negociación de tipo cooperativo

Unidad 11. Negociar a través de la acción: los dilemas sociales

11.1. Dilema del prisionero

11.2. Dilemas sociales

Unidad 12. Factores que influyen en la negociación

12.1. Variables de contexto

12.2. Variables de proceso

Unidad 13. Tácticas y estrategias de negociación

Unidad 14. Los límites de la negociación

14.1. La evolución del desacuerdo

Unidad 15. Formas de intermediación: Derecho, conflicto y mediación

15.1. Modalidades

15.2. Funciones y tareas del mediador

Unidad 16. Conclusiones

Contenidos Prácticos

Durante el desarrollo de la asignatura se realizarán las siguientes actividades prácticas:

- Foros de debate
- Estudios de casos prácticos

Evaluación

El sistema de evaluación del aprendizaje de la UDIMA contempla la realización de diferentes tipos de actividades de evaluación y aprendizaje. El criterio de valoración establecido se detalla a continuación:

Actividades de aprendizaje	10%
Controles	10%
Actividades de Evaluación Continua (AEC)	20%
Examen final presencial	60%
TOTAL	100%

Bibliografía

- Ovejero, Anastasio (2008). *Técnicas de Negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente*. Madrid:Ed. Mc Graw Hill
- Amburad,Alejandro (2012). *La estrategia del delfín.Éxito para las negociaciones difíciles*. Madrid:Ed. Aguilar
- Malaret,Juan (2011). *Negociación en acción.El proceso 360º*. Madrid.Ed. Diaz de Santos
- Fisher,R y Ury,W. (2004). *Obtenga el sí en la práctica.Barcelona*. Ed: Gestión 2000