

**DENOMINACIÓN DEL MÓDULO**

Negociación.

DENOMINACIÓN EN INGLÉS

negotiation

CRÉDITOS ECTS:	4	CUATRIMESTRE:	2	CARÁCTER:	Obligatoria	x	Optativa	
-----------------------	---	----------------------	---	------------------	-------------	---	----------	--

DISTRIBUCIÓN DE CRÉDITOS

Teóricos:	2	Prácticos:	2	Actividades dirigidas:	
-----------	---	------------	---	------------------------	--

PROFESORADO

Nombre: Miguel Ángel Gancinti Battistuzzi

DNI:

Teléfono:

E-mail:

Créditos:4

Área de conocimiento:

Departamento:

Organismo: Consultor Internacional

Nombre:

DNI:

Teléfono:

E-mail:

Créditos:

Área de conocimiento:

Departamento:

Organismo:

Nombre:

DNI:

Teléfono:

E-mail:

Créditos:

Área de conocimiento:

Departamento:

Organismo:

OBJETIVOS:

La negociación es el proceso en el que dos o más partes comparten ideas, datos, información y opciones para alcanzar un acuerdo mutuamente aceptable. La negociación se define como un **diálogo directo** entre dos o más partes. Y por lo tanto, el objetivo del curso es el aprendizaje de conocimientos y metodologías que faciliten la definición de una estrategia de negociación según las circunstancias o marco de referencia que requieran las mismas

OBJECTIVES

Negotiation is the process in which two or more parties share ideas, data, information and options to achieve a mutually acceptable agreement. Negotiation is defined as a direct dialogue between two or more parties. And therefore, the aim of the course is the learning of knowledge and methodologies that facilitate the definition of a trading strategy under the circumstances or frame of reference that require the same



COMPETENCIAS:

Poseer y comprender conocimientos
Aplicación de conocimientos
Capacidad de emitir juicios
Capacidad de comunicar y aptitud social
Habilidad para el aprendizaje
Habilidad en el uso de las TIC
Capacidad para resolver problemas
Comunicación oral y escrita en la propia lengua
Capacidad de crítica y autocrítica
Trabajo en equipo
Compromiso ético

CONTENIDOS TEÓRICOS:



Introducción

Proceso de Negociación

Herramientas complementarias

Análisis de la información



CONTENIDOS PRÁCTICOS:

El alumno realizará un ensayo como proceso de comprensión de su aprendizaje en relación al contenido de la materia. El ensayo académico tiene por objetivo analizar, interpretar o evaluar un tema de manera breve. Un ensayo consta de 3 partes fundamentales: introducción (breve, no más de 150 palabras, principales aspectos a desarrollar en el ensayo, alguna pregunta o interrogante sobre el cual se desarrolla el mismo, presentación del tema y generalmente se elabora cuando está concluido el cuerpo y las conclusiones), nudo o cuerpo, y conclusión.

ACTIVIDADES DIRIGIDAS:

Estas actividades se centrarán en videos.

BIBLIOGRAFÍA:

Alameda, Maria Teresa (2010). Grupo las nuevas tecnologías y la innovación en la negociación colectiva pp. 2 a 17.

De Bono, Edward (2009). Seis marcos laterales: estrategias para gestionar la información. 1ra Edición. Paidós pp. 21 a 109

Carrión, José Antonio (2007). Técnicas de Negociación.

www.ua.es/es/congresos/protocolo/6encuentro/ponencias/docs/negociacion.pdf

Fisher, Roger (2006). Más allá de Maquiavelo: herramientas para afrontar conflictos. Editorial Granica Argentina. pp. 70 a 133

Gibbis, Michael (2003). Universidad de California, Berkeley. Curso negociación exitosa.

Ponti, Franc (2005). Los caminos de la negociación. Personas, estrategias y técnicas. Management. Editorial Granica. pp. 15 a 165

Peker, Patricio (2011). Poder de negociación (www.ganaropciones.com)

Roca, Elia (2002). La negociación y sus fases.

www.cop.es/colegiados/PV00520/negociacion.pdf

VIVEROS José Antonio (2003). Liderazgo, Comunicación efectiva y Resolución de conflictos. Organización Internacional del Trabajo.

ENLACES DE INTERES

Entrevista. "El conflicto es como el agua, se necesita para vivir y también para el progreso. Pero cuando hay demasiada agua en el lugar equivocado, hay que construir puentes y canales para evitar la catástrofe. Construir puentes y canales para que los conflictos no deriven en catástrofes, es lo que llamamos negociación". (William Ury, cofundador del Programa de Negociación de la Universidad de Harvard director del International Negotiation Network).

<http://www.youtube.com/watch?v=hiSCkZJig8A&feature=related> (primera parte)

http://www.youtube.com/watch?v=I_9zi9olnow&feature=related (segunda parte)

Libro: "[Metodo Harvard de Negociacion](#)"

www.jitconsulting.com.co/libros/Harvard-pdf-2_3.pdf

Libro: "[El libro de la negociación](#)"

www.diazdesantos.es/wwwdat/pdf/SP0410004037.pdf

SISTEMA DE EVALUACIÓN:



Actividades presenciales:

Asistencia a clases teórico-prácticas: 35%

Actividades prácticas (participación, debates, casos,...):25%

Actividades de tutoría (orientación y seguimiento del trabajo en equipo,...): 10%

Actividades no presenciales:

Actividades de trabajo autónomo del/la alumno/a, individuales o en equipo (preparación de lecturas, resolución de casos y problemas, trabajos en equipo,...): 20%

Actividades de evaluación (exámenes y autoevaluaciones en Aula Virtual