



**TEORÍA Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN
GUÍA DOCENTE CURSO 2016-17**

Titulación:	Grado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos			204G	
Asignatura:	Teoría y técnicas de negociación			665	
Materia:	Psicología de las relaciones laborales				
Módulo:	Formación obligatoria en Psicología				
Modalidad de enseñanza de la titulación:	Presencial				
Carácter:	Obligatoria	Curso:	3	Duración:	Semestral
Créditos ECTS:	6,00	Horas presenciales:	60,00	Horas estimadas de trabajo autónomo:	90,00
Idiomas en que se imparte la asignatura:	Español				
Idiomas del material de lectura o audiovisual:	Inglés, Español				

DEPARTAMENTOS RESPONSABLES DE LA DOCENCIA

CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN				R115	
Dirección:	Luis de Ulloa, s/n	Código postal:	26004		
Localidad:	Logroño	Provincia:	La Rioja		
Teléfono:	941299332	Fax:		Correo electrónico:	

PROFESORADO PREVISTO

Profesor:	Manzano García, Guadalupe	Responsable de la asignatura
Teléfono:	941299783	Correo electrónico: guadalupe.manzano@unirioja.es
Despacho:	015	Edificio: EDIFICIO QUINTILIANO
		Tutorías: Consultar

DESCRIPCIÓN DE LOS CONTENIDOS

-Los descriptores que delimitan sus contenidos son los siguientes:

1. El campo de tensiones.
2. Análisis de poderes.
3. Fuentes del conflicto.
4. La negociación.
5. Tipología de las relaciones de negociación (I)
6. Tipología de las relaciones de negociación (II)
7. Desarrollo del proceso de negociación. La evolución de la negociación desde el principio hasta el final.
8. El carácter interactivo y dinámico del proceso de negociación.
9. Características de las partes enfrentadas.
10. Planificación estratégica.
11. Gestión táctica y cierre.
- 12 De la negociación centrada en derechos/poder a la negociación centrada en intereses.
- 13- La negociación desde una perspectiva interdisciplinar
- 14-Competir o cooperar: del dilema del prisionero al dilema del negociador
- 15-Habilidades básicas de negociación.
- 16-Estrategias y tácticas de negociación
- 17-Negociación eficaz
- 18-Alternativas de la negociación: mediación y arbitraje

REQUISITOS PREVIOS DE CONOCIMIENTOS Y COMPETENCIAS PARA PODER CURSAR CON ÉXITO LA ASIGNATURA

Ninguno especificado.

CONTEXTO

COMPETENCIAS

Competencias generales

- CG1-Capacidad de análisis y síntesis.
- CG2-Capacidad de organizar y planificar.
- CG6- Resolución de problemas.

- CG7- Capacidad crítica y autocrítica.
CG8- Trabajo en equipo.
CG9- Habilidades interpersonales.
CG12- Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica

Competencias específicas

- CE4. Capacidad para realizar funciones de representación y negociación en diferentes ámbitos de las relaciones laborales.
CE11. Capacidad para comprender la relación entre procesos sociales y la dinámica de las relaciones laborales.

RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

El alumno:

- 1.- Es capaz de analizar y sintetizar los aspectos vinculados a mundo negociador
- 2- Es capaz de organizar los contenidos de la materia previa una planificación coherente de sus contenidos.
- 3- Comprende las situaciones planteadas con el fin de resolver satisfactoriamente los problemas planteados.
- 4- Ve y analiza de forma crítica los aspectos de los RRHH que plantea toda institución.
- 5- Conoce los entresijos habituales de todo equipo de trabajo.
- 6- Consigue ver los puntos de vista de los demás mediante relaciones cordiales y respetuosas.
- 7- Ve el aspecto aplicado de las nociones teóricas mediante ejemplos del mundo de la negociación.
- 8- Identifica y analiza los diferentes colectivos laborales implicados en la red negociadora.
- 9- Es capaz de identificar los diferentes procesos sociales con el fin de llevar a buen puerto tanto la dinámica como las relaciones que se establecen en toda relación laboral.

TEMARIO

1. El campo de tensiones.
2. Análisis de poderes.
3. Fuentes del conflicto.
4. La negociación.
5. Tipología de las relaciones de negociación (I)
6. Tipología de las relaciones de negociación (II)
7. Desarrollo del proceso de negociación. La evolución de la negociación desde el principio hasta el final.
8. El carácter interactivo y dinámico del proceso de negociación.
9. Características de las partes enfrentadas.
10. Planificación estratégica.
11. Gestión táctica y cierre.
- 12 De la negociación centrada en derechos/poder a la negociación centrada en intereses.
- 13- La negociación desde una perspectiva interdisciplinar
- 14-Competir o cooperar: del dilema del prisionero al dilema del negociador
- 15-Habilidades básicas de negociación.
- 16-Estrategias y tácticas de negociación
- 17-Negociación eficaz
- 18-Alternativas de la negociación: mediación y arbitraje

BIBLIOGRAFÍA

Tipo:	Título
Básica	Obtenga el Si. El arte de negociar sin ceder. Absys Biba
Básica	Gestión del conflicto, negociación y mediación. Absys Biba
Básica	La negociación racional Absys Biba
Básica	¿Cómo negociar con éxito? Absys Biba

Recursos en Internet

Aspectos puntuales del arte de negociar.
<http://www.cdsusa.org>

Las habilidades negociadoras y sus entresijos.
<http://www.negotiationskills.com/>

Otras formas de negociar.
<http://www.pon.harvard.edu/>

METODOLOGÍA**Modalidades organizativas**

Clases teóricas



Seminarios y talleres
Tutorías
Estudio y trabajo en grupo
Estudio y trabajo autónomo individual

Métodos de enseñanza

Método expositivo - Lección magistral
Estudio de casos
Resolución de ejercicios y problemas

ORGANIZACIÓN

Actividades presenciales	Tamaño de grupo	Horas
- Clases teóricas	Grande	45,00
-Clases prácticas de aula	Reducido	6,00
-Pruebas presenciales de evaluación	Grande	2,00
otras actividades	Reducido Especial	7,00
Total de horas presenciales		60,00
Trabajo autónomo del estudiante		Horas
-Estudio autónomo individual o en grupo		30,00
-Resolución individual de ejercicios, cuestiones u otros trabajos, actividades en biblioteca o similar		30,00
-Preparación en grupo de trabajos, presentaciones (orales, debates,...), actividades en biblioteca o similar		30,00
Total de horas de trabajo autónomo		90,00
Total de horas		150,00

EVALUACIÓN

Sistemas de evaluación	Recuperable	No Recup.
Trabajos y proyectos		30%
Pruebas escritas	70%	
Total	100%	

Comentarios

Criterios críticos para superar la asignatura