

**FICHA IDENTIFICATIVA****Datos de la Asignatura**

Código	35866
Nombre	Técnicas de Negociación y sus Aplicaciones Económicas
Ciclo	Grado
Créditos ECTS	6.0
Curso académico	2018 - 2019

Titulación(es)

Titulación	Centro	Curso	Periodo
1313 - Grado de Administración y Dirección de Empresas	Facultad de Economía	4	Primer cuatrimestre

Materias

Titulación	Materia	Carácter
1313 - Grado de Administración y Dirección de Empresas	38 - Mercado Laboral y Comportamiento Económico	Optativa

Coordinación

Nombre	Departamento
CUÑAT CUÑAT, ANTONIO	10 - Análisis Económico

RESUMEN

Esta asignatura de carácter optativo se imparte en el primer semestre de cuarto curso de GADE dentro de la mención de dirección de recursos humanos. La materia a la que corresponde esta asignatura comprende, además de la asignatura de Técnicas de negociación y sus aplicaciones económicas, la asignatura de Economía del trabajo y la asignatura de Incentivos y sistemas de remuneración. La negociación es el arte y la ciencia de crear acuerdos entre una o más partes. Este curso está diseñado con el objetivo de permitir al estudiante una mejor comprensión de la teoría y práctica de la negociación así como el desarrollo de habilidades de negociación. En particular, a lo largo de este curso reconoceremos las situaciones de negociación y detectaremos su estructura estratégica. Asimismo, analizaremos la influencia de los diferentes procedimientos de negociación en el resultado así como los determinantes del poder de negociación para obtener un resultado más favorable.



CONOCIMIENTOS PREVIOS

Relación con otras asignaturas de la misma titulación

No se han especificado restricciones de matrícula con otras asignaturas del plan de estudios.

Otros tipos de requisitos

Los requisitos para afrontar con éxito esta asignatura son mínimos. Simplemente, es conveniente que el estudiante cuente con un nivel de matemáticas básico.

COMPETENCIAS

1313 - Grado de Administración y Dirección de Empresas

- Capacidad de análisis y síntesis.
- Capacidad de organización y planificación.
- Comunicación oral y escrita en la lengua nativa.
- Capacidad para la resolución de problemas.
- Capacidad de tomar decisiones.
- Capacidad de negociar y conciliar intereses de forma eficaz.
- Capacidad para transmitir y comunicar ideas y planteamientos complejos tanto a un público especializado como no especializado.
- Capacidad para trabajar en equipo.
- Capacidad crítica y autocrítica.
- Gestionar el tiempo de modo efectivo.
- Capacidad de aprendizaje autónomo.
- Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
- Creatividad.
- Capacidad de liderazgo y movilización de las capacidades de otros.
- Capacidad para coordinar actividades.
- Identificar las fuentes de información económica relevante y su contenido, así como entender las instituciones económicas como resultado y aplicación de representaciones teóricas o formales acerca de cómo funciona la economía.
- Saber realizar diagnósticos estratégicos en entornos complejos e inciertos, utilizando las metodologías adecuadas para resolverlos.
- Capacidad para tomar decisiones en ambientes de certidumbre e incertidumbre.



- Capacidad para expresarse en lenguajes formales, gráficos y simbólicos.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Los resultados esperados del aprendizaje de la asignatura Técnicas de negociación y sus aplicaciones económicas son los siguientes:

- Evalúa el trabajo y esfuerzo de otras personas. Asume responsabilidades.
- Trabaja en equipo de un modo eficaz.
- Entiende los determinantes del poder negociador y cómo incrementarlo.
- Comprende las causas de las ineficiencias en las negociaciones (huelgas, rupturas...) y la forma de evitarlas.
- Conoce las fuentes de conflicto y cooperación en las negociaciones.
- Plantea estrategias de negociación.
- Sabe transmitir información y comunicarse en un proceso de negociación.
- Cierra negociaciones, establece acuerdos y prevé sistemas de implantación y revisión.
- Conoce los fundamentos de la mediación en una negociación como mecanismo para incrementar la eficiencia colectiva del resultado.
- Aplica las técnicas de negociación a situaciones reales en las organizaciones y los mercados.
- Recopila bibliografía, la estructura y la interpreta a partir de conocimientos teóricos.
- Plantea objetivos claros, realizables, específicos y medibles.

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS

1. La negociación: conflicto y cooperación.

- 1.1 Introducción.
- 1.2 Negociación: definición.
- 1.3 Los dos enfoques en la negociación.

Bibliografía básica Olcina y Calabuig, Cap 7.



2. La solución cooperativa en la negociación.

- 2.1 Un ejemplo numérico.
- 2.2 Una teoría general.
- 2.3 La negociación con amenazas.
- 2.4 Aplicaciones económicas.

Bibliografía básica: Dixit y Skeath, Cap. 17. Olcina y Calabuig, Cap. 7.

3. Procedimientos de reparto en las negociaciones.

- 3.1 Ultimátum en las negociaciones: ¡Lo tomas o lo dejas!.
- 3.2 Más allá de los ultimátum: negociaciones con fecha final.
 - 3.2.1 Ofertas secuenciales.
 - 3.2.2 Ofertas aleatorias.
 - 3.2.3 Ofertas repetidas.
 - 3.2.4 Ofertas simultáneas
- 3.3 Negociaciones sin fecha final.
- 3.4. Relación con las soluciones cooperativas en la negociación.

Bibliografía básica: Olcina y Calabuig, Cap. 7. Dixit y Skeath, Chap. 17.

4. Fuentes de poder en la negociación.

- 4.1 Paciencia y riesgo de ruptura.
- 4.2 Opciones externas y opciones internas.
- 4.3 Tácticas de compromiso.

Bibliografía básica: Olcina y Calabuig, Cap. 7. Muthoo, Caps. 4, 5, 6, 7 y 8.

5. Negociar con múltiples partes y múltiples temas en la agenda.

- 5.1 Gestionar la agenda en las negociaciones.
- 5.2 Negociar con múltiples partes.

Bibliografía básica: Dixit y Skeath, Cap. 17.

6. La información en las negociaciones.



- 6.1 Información asimétrica unilateral: una parte sabe algo que la otra desconoce.
- 6.2 Información asimétrica bilateral: las dos partes saben algo que la otra desconoce.
- 6.3 Aplicaciones económicas.

Bibliografía básica: Muthoo, Cap. 9.

7. La negociación con individuos preocupados por la justicia y la desigualdad.

- 7.1 Individuos egoístas versus individuos preocupados por la justicia y la desigualdad.
- 7.2 Ultimátum con individuos preocupados por la justicia y la desigualdad.
- 7.3 La negociación sin fecha final con individuos preocupados por la justicia y la desigualdad

Bibliografía básica: Olcina y Calabuig, Cap. 10.

8. Evidencia experimental en negociaciones.

- 8.1 ¿Qué son los experimentos en economía?
- 8.2 Evidencia experimental en las negociaciones: ¿Cómo se comportan los individuos en las negociaciones?

Bibliografía básica: Dixit y Skeath, Cap. 17. Brañas, Cap. 1 y 8

- 8.1 ¿Qué son los experimentos en economía?
- 8.2 Evidencia experimental en las negociaciones: ¿Cómo se comportan los individuos en las negociaciones?

Bibliografía básica Dixit y Skeath, Cap. 17. Brañas, Cap. 1 i 8

**VOLUMEN DE TRABAJO**

ACTIVIDAD	Horas	% Presencial
Clases de teoría	30,00	100
Prácticas en aula	30,00	100
Asistencia a eventos y actividades externas	0,00	0
Elaboración de trabajos en grupo	8,00	0
Elaboración de trabajos individuales	6,00	0
Estudio y trabajo autónomo	27,00	0
Preparación de clases de teoría	16,00	0
Preparación de clases prácticas y de problemas	10,00	0
Resolución de casos prácticos	23,00	0
TOTAL	150,00	

METODOLOGÍA DOCENTE**EVALUACIÓN**

La asignatura de *Técnicas de negociación y sus aplicaciones económicas* se evaluará a partir de la consideración, por este orden de relevancia, de los siguientes aspectos:

- Examen escrito realizado al final del curso que constará de preguntas teóricas y prácticas.
- Evaluación de las actividades desarrolladas por el alumno durante el curso, a partir de la elaboración de trabajos, exposiciones orales y resolución de problemas. Esta actividad es no recuperable y la nota se mantendrá para la segunda convocatoria.
- Evaluación continua del estudiante, basada en su participación e implicación en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Esta actividad es no recuperable y la nota se mantendrá para la segunda convocatoria.

En la asignatura de *Técnicas de negociación y sus aplicaciones económicas*, la evaluación total se desglosa de la siguiente forma: un 70% de la nota global corresponde a la prueba de síntesis final y un 30% de la nota global corresponde a la evaluación de las distintas actividades desarrolladas a lo largo del curso y la participación activa del estudiante.

La prueba de síntesis final tiene carácter obligatorio y superarla es condición indispensable para aprobar la asignatura. Para superar la asignatura la calificación mínima en el cómputo global ha de ser de 5 puntos sobre 10. En caso de no realizar las tareas de evaluación continua, el estudiante sólo podrá obtener los puntos de la prueba final (7 como máximo), y necesitaría obtener un 5 sobre 7 en dicho examen para aprobar la asignatura.



En caso de no superar la prueba de síntesis, la nota que figurará en actas se determinará a partir de la suma ponderada de las puntuaciones obtenidas en evaluación continua y prueba de síntesis final sin que, en ningún caso, supere el 4.5 (suspense).

REFERENCIAS

Básicas

- Conducta Estratégica y Economía, Gonzalo Olcina y Vicente Calabuig, 2002, Ed. Tirant Lo Blanch.
- El Arte de la Estrategia. Avinash K. Dixit y Barry J. Nalebuff, 2010, Ed. Antoni Bosch.
- Bargaining Theory with Applications, Abhinav Muthoo, 1999, Ed. Cambridge University Press.
- Games of Strategy, Avinash Dixit y Susan Skeath, 2004, 2ª Edición. Ed. WW Norton & Company.

Complementarias

- Game Theory at Work. James Miller, 2003, Ed. Mc Graw Hill.
- Game Theory with Economic Applications. H. Scott Bierman, Luis Fernández, 1993, Ed. Addison Wesley.
- Curso de Negociación Estratégica, Alfred Font, 2007, Ed. UOC.
- The Mind and Heart of the Negotiator, 2012, 5ª edición, Ed. Pearson.
- The Strategy of Conflict, Thomas Schelling, 1980, Ed. Harvard University Press.
- Getting to yes, Roger Fisher y William Ury, 1990, 2ª edición, Ed. Random House.
- Negotiation Rationally, Max. H. Bazerman y Margaret A. Neale, 1994, Ed. Simon and Schuster.
- The Art and Science of Negotiation, Howard Raiffa, 1990, Ed. The Belknap Press.
- Getting Past No, William Ury, 1999, Ed. Bantam.
- Negotiation, Roy J. Lewicki, David M. Saunders, Bruce Barry, 2009, Ed. Mc Graw Hill.