

**FITXA IDENTIFICATIVA****Dades de l'Assignatura**

Codi	35866
Nom	Tècniques de negociació i les seues aplicacions econòmiques
Cicle	Grau
Crèdits ECTS	6.0
Curs acadèmic	2019 - 2020

Titulació/titulacions

Titulació	Centre	Curs	Període
1313 - Grau d'Administració i Direcció d'Empreses	Facultat d'Economia	4	Primer quadrimestre

Matèries

Titulació	Matèria	Caràcter
1313 - Grau d'Administració i Direcció d'Empreses	38 - Mercado Laboral y Comportamiento Económico	Optativa

Coordinació

Nom	Departament
CUÑAT CUÑAT, ANTONIO	10 - Anàlisi Econòmica

RESUM

Aquesta assignatura de caràcter optativa s'imparteix en el primer semestre de quart curs de GADE dins de la menció de direcció de recursos humans. La matèria a la que correspon aquesta assignatura comprèn, a més de l'assignatura de Tècniques de negociació i les seues aplicacions econòmiques, l'assignatura d'Economia del treball i l'assignatura d'incentius i sistemes de remuneració.

La negociació és l'art i la ciència de crear acords entre una o més parts. Aquest curs està dissenyat amb l'objectiu de permetre a l'estudiant una millor comprensió de la teoria i pràctica de la negociació així com el desenvolupament d'habilitats de negociació. En particular, al llarg d'aquest curs reconeixem les situacions de negociació i detectarem la seua estructura estratègica. A més a més, analitzarem la influència dels diferents procediments de negociació en el resultat així com els determinants del poder de negociació per a obtenir un resultat més favorable.



CONEIXEMENTS PREVIS

Relació amb altres assignatures de la mateixa titulació

No heu especificat les restriccions de matrícula amb altres assignatures del pla d'estudis.

Altres tipus de requisits

Els requisits per afrontar amb èxit aquesta assignatura són mínims. Simplement, és convenient que l'estudiant tinga un nivell de matemàtiques bàsic.

COMPETÈNCIES

1313 - Grau d'Administració i Direcció d'Empreses

- Capacitat d'anàlisi i síntesi.
- Capacitat d'organització i planificació.
- Comunicació oral i escrita en la llengua nativa.
- Capacitat per a la resolució de problemes.
- Capacitat de prendre decisions.
- Capacitat de negociar i conciliar interessos de forma eficaç.
- Capacitat per a transmetre i comunicar idees i plantejaments complexos tant a un públic especialitzat com no especialitzat.
- Capacitat per a treballar en equip.
- Capacitat crítica i autocrítica.
- Gestionar el temps de manera efectiva.
- Capacitat d'aprenentatge autònom.
- Capacitat d'adaptació a noves situacions.
- Creativitat.
- Capacitat de lideratge i mobilització de les capacitats d'altres.
- Capacitat per a coordinar activitats.
- Identificar les fonts d'informació econòmica rellevant i el seu contingut, així com entendre les institucions econòmiques com a resultat i aplicació de representacions teòriques o formals sobre com funciona l'economia.
- Saber realitzar diagnòstics estratègics en entorns complexos i incerts, utilitzant les metodologies adequades per a resoldre'ls.
- Capacitat per a prendre decisions en ambients de certitud i incertesa.



- Capacitat per a expressar-se en llenguatges formals, gràfics i simbòlics.

RESULTATS DE L'APRENTATGE

Els resultats esperats de l'aprenentatge de l'assignatura Tècniques de negociació i les seues aplicacions econòmiques són els següents:

- Avalua el treball i esforç d'altres persones. Assumeix responsabilitats.
- Treballa en equip d'una manera eficaç.
- Entén els determinants del poder negociador i com incrementar-lo.
- Comprèn les causes de les ineficiències en les negociacions (vagues, ruptures ...) i la forma d'evitar-les.
- Coneix les fonts de conflicte i cooperació en les negociacions.
- Planteja estratègies de negociació.
- Sap transmetre informació i comunicar-se en un procés de negociació.
- Tanca negociacions, estableix acords i preveu sistemes d'implantació i revisió.
- Coneix els fonaments de la mediació en una negociació com a mecanisme per incrementar la eficiència col·lectiva del resultat.
- Aplica les tècniques de negociació a situacions reals en les organitzacions i els mercats.
- Recull bibliografia, l'estructura i la interpretació a partir de coneixements teòrics.
- Planteja objectius clars, realitzables, específics i mesurables.

DESCRIPCIÓ DE CONTINGUTS

1. La negociació: conflicte i cooperació.

- 1.1 Introducció.
- 1.2 Negociació: definició.
- 1.3 Els dos enfocaments en la negociació.

Bibliografia bàsica: Olcina i Calabuig, Cap 7.

2. La solució cooperativa en la negociació.

- 2.1 Un exemple numèric.
- 2.2 Una teoria general.
- 2.3 La negociació amb amenaces.
- 2.4 Aplicacions econòmiques.

Bibliografia bàsica: Dixit i Skeath, Cap. 17. Olcina i Calabuig, Cap. 7.



3. Procediments de repartiment en la negociació.

- 3.1 Ultimàtums en les negociacions: O ho agafes o ho deixes!.
- 3.2 Més enllà dels ultimàtums: negociacions amb data final.
 - 3.2.1 Ofertes seqüencials.
 - 3.2.2 Ofertes aleatòries.
 - 3.2.3 Ofertes repetides.
 - 3.2.4 Ofertes simultànies
- 3.3 Negociacions sense data final.
- 3.4. Relació amb les solucions cooperatives en la negociació.

Bibliografia bàsica: Olcina i Calabuig, Cap. 7. Dixit i Skeath, Chap. 17.

4. Fonts de poder en la negociació.

- 4.1 Paciència i risc de ruptura.
- 4.2 Opcions externes i opcions internes.
- 4.3 Tàctiques de compromís.

Bibliografia bàsica: Olcina i Calabuig, Cap. 7. Muthoo, Caps. 4, 5, 6, 7 i 8.

5. Negociar amb múltiples parts i múltiples temes en lagenda.

- 5.1 Gestionar lagenda en les negociacions.
- 5.2 .Negociar amb múltiples parts.

Bibliografia bàsica Dixit i Skeath, Cap. 17.

6. La informació en les negociacions.

- 6.1 Informació asimètrica unilateral: una part sap quelcom que l'altra no sap.
- 6.2 Informació asimètrica bilateral: les dos parts saben quelcom que l'altra no sap.
- 6.3 Aplicacions econòmiques.

Bibliografia bàsica: Muthoo, Cap. 9.

7. La negociació amb individus preocupats per la justícia i la desigualtat.



- 7.1 Individus egoistes versus Individus preocupats per la justícia i la desigualtat.
7.2 .Ultimàtum amb individus preocupats per la justícia i la desigualtat.
7.3 La negociació sense data final amb individus preocupats per la justícia i la desigualtat.

Bibliografia bàsica Olcina i Calabuig, Cap. 10.

8. Evidència experimental en negociacions.

- 8.1 Què són els experiments en economia?
8.2 Evidència experimental en les negociacions: com es comporten els individus en les negociacions?.

Bibliografia bàsica Dixit i Skeath, Cap. 17. Brañas, Cap. 1 i 8

VOLUM DE TREBALL

ACTIVITAT	Hores	% Presencial
Classes de teoria	30,00	100
Pràctiques en aula	30,00	100
Assistència a esdeveniments i activitats externes	0,00	0
Elaboració de treballs en grup	8,00	0
Elaboració de treballs individuals	6,00	0
Estudi i treball autònom	27,00	0
Preparació de classes de teoria	16,00	0
Preparació de classes pràctiques i de problemes	10,00	0
Resolució de casos pràctics	23,00	0
TOTAL	150,00	

METODOLOGIA DOCENT

La metodologia per a impartir l'assignatura de Tècniques de negociació i les seues aplicacions econòmiques, tant en les classes teòriques com pràctiques, anirà orientada a combinar la capacitat de treball individual amb la de treball en equip. De forma més precisa, la metodologia a utilitzar pot descriure la manera següent:

- Per a les classes teòriques els estudiants prepararan amb antelació les lectures bàsiques que serveixen de base per a l'explicació teòrica. El professor explicarà els continguts principals de l'assignatura i solucionarà els dubtes que els estudiants plantegin i que s'hagin suscitat durant el seu treball previ o durant el desenvolupament de la classe. El professor podrà combinar les seves explicacions amb la participació activa dels estudiants. Es pretén que l'estudiant desenvolupi tant la seva capacitat de treball autònom (amb el treball previ a la classe) com la seva capacitat de comunicació oral i escrita (plantellant



els seus dubtes sobre el tema en públic i / o resolent per escrit les qüestions que se li han plantejat). L'estudi previ i / o posterior al desenvolupament dels continguts teòrics podrà donar lloc a "entregues" o "proves" que seran objecte d'avaluació contínua per part del professor al llarg del semestre.

- Per a les classes pràctiques els estudiants prepararan prèviament un conjunt d'exercicis i casos pràctics que es treballaran a l'aula. D'una banda, cada estudiant de forma individual haurà de preparar aquestes tasques i, d'altra banda, es demanarà als estudiants (bé individualment o bé en grup) que resolguin i exposin a l'aula algunes de les tasques per a la resta dels seus companys. Es pretén que l'estudiant desenvolupi la seua capacitat d'organitzar formes de treball en grup, resolució de problemes, comunicació oral i escrita, coordinació d'activitats i recerca d'informació en fonts fiables. Les tasques plantejades, tant individuals com conjuntes, podran donar lloc a "entregues" que seran avaluades pel professor.

AVALUACIÓ

L'assignatura de Tècniques de negociació i les seues aplicacions econòmiques s'avaluarà a partir de la consideració, per aquest ordre de rellevància, dels següents aspectes:

- Examen escrit realitzat al final del curs que constarà de preguntes teòriques i pràctiques.
- Avaluació de les activitats desenvolupades per l'alumne durant el curs, a partir de l'elaboració de treballs, exposicions orals i resolució de problemes. Aquestes activitats són no recuperables i la nota es mantindrà per a la segona convocatòria.
- Avaluació contínua de l'estudiant, basada en la seua participació i implicació en el procés d'ensenyament-aprenentatge. Aquesta activitat és no recuperable i la nota es mantindrà per a la segona convocatòria.

En l'assignatura de Tècniques de negociació i les seues aplicacions econòmiques, l'avaluació total es desglossa de la manera següent: un 70% de la nota global correspon a la prova de síntesi final i un 30% de la nota global correspon a l'avaluació de les diferents activitats desenvolupades al llarg del curs i la participació activa de l'estudiant.

La prova de síntesi final té caràcter obligatori i superar-la és condició indispensable per aprovar l'assignatura. Per superar l'assignatura la qualificació mínima en el còmput global ha de ser de 5 punts sobre 10. En cas de no realitzar les tasques d'avaluació contínua, l'estudiant només podrà obtenir els punts de la prova final (7 com a màxim), i necessitaria obtenir un 5 sobre 7 en aquest examen per aprovar l'assignatura.

En cas de no superar la prova de síntesi, la nota que figurarà en actes es determinarà a partir de la suma ponderada de les puntuacions obtingudes en avaluació contínua i prova de síntesi final sense que, en cap cas, superi el 4.5 (suspens).

REFERÈNCIES



Bàsiques

- 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, Abhinay Muthoo, 1999, Ed. Cambridge University Press.
- Games of Strategy, Avinash Dixit y Susan Skeath, 2004, 2ª Edición. Ed. WW Norton & Company.

Complementàries

- 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, 2º 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.

ADDENDA COVID-19

Aquesta addenda només s'activarà si la situació sanitària ho requereix i previ acord del Consell de Govern