

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

Código	42748
Nombre	Taller de negociación
Ciclo	Máster
Créditos ECTS	3.0
Curso académico	2019 - 2020

Titulación(es)

Titulación	Centro	Curso	Periodo
2126 - M.U. en Dirección y Gestión de Recursos Humanos 12-V.2	Facultad de Ciencias Sociales	2	Primer cuatrimestre

Materias

Titulación	Materia	Caracter
2126 - M.U. en Dirección y Gestión de Recursos Humanos 12-V.2	4 - Habilidades sociales	Obligatoria

Coordinación

Nombre	Departamento
LLOPIS GIMENEZ, TOMAS JOSE	105 - Dirección de Empresas 'Juan José Renau Piqueras'

RESUMEN

Taller de negociación. En este taller se analiza el concepto de negociación, señalando las diferencias entre negociación y otros conceptos. Se estudian también las distintas fases en el proceso de negociación. Partiendo de teorías sobre la negociación se desarrollan una serie de prácticas creando situaciones de negociación en las que se permita el desarrollo de habilidades y técnicas específicas

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

No hay establecidos unos conocimientos previos, como requisito necesario para realizar este taller. Aunque resulta positivo que los estudiantes estén en su segundo año de master, y hayan cursado previamente las materias de primer año.

COMPETENCIAS

2126 - M.U. en Dirección y Gestión de Recursos Humanos 12-V.2

- Que los/las estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.
- Que los/las estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.
- Que los/las estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.
- Que los/las estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo
- Que los/las estudiantes sean capaces de auto-organizarse, lo cual significa planificar y establecer sistemáticamente con tiempo realista los diferentes trabajos en su agenda personal, priorizando sus actividades, atendiendo a criterios de urgencia e importancia, utilizando herramientas y procedimientos explícitos para controlar el nivel de ejecución del trabajo y optimizando el tiempo.
- Que los/las estudiantes sean capaces de iniciar, dirigir, promover y facilitar las interacciones, así como para dirigir grupos de personas.
- Que los/las estudiantes sean capaces de desarrollar la capacidad de comunicación, influencia y eficacia en las relaciones interpersonales.
- Que los/las estudiantes sean capaces de preparar informes y realizar presentaciones orales relacionados con la dirección y gestión de recursos humanos.
- Que los/las estudiantes sean capaces de desarrollar una capacidad asertiva y de negociación. Esto significa ser capaz de llevar a cabo negociaciones relacionadas con la dirección y gestión de recursos humanos, así como ser capaz de realizar una actividad de mediación que facilite una adecuada dirección y gestión de recursos humanos.
- Que los/las estudiantes estén preparados para el aprendizaje continuo y el autodesarrollo. El individuo desarrolla la capacidad de incorporar nuevos conocimientos, habilidades y competencias profesionales.



- Que los/las estudiantes sean capaces de establecer mecanismos para orientar y motivar a los/las trabajadores/as.
- Que los/las estudiantes sean capaces de comprender los procesos en grupo.
- Que los/las estudiantes sean capaces de adaptarse al cambio y ser creativos. En este sentido, deberá adquirir la capacidad para modificar la conducta previsible y habitual a fin de adecuarse a las exigencias de situaciones diversas sin, por ello, modificar substancialmente los objetivos finales de los procesos de trabajo (incorporando nuevos datos provenientes del entorno).
- Que los/las estudiantes sean capaces de diseñar y desarrollar entrevistas que sustenten las funciones de gestión de recursos humanos.
- Que los/las estudiantes sean capaces de preparar, organizar y desarrollar reuniones eficaces para el desarrollo de la función de dirección y gestión de recursos humanos.
- Que los/las estudiantes sean capaces de desarrollar relaciones interpersonales y de equipo adecuadas.
- Que los/las estudiantes sean capaces de liderar personas y equipos para la consecución de los objetivos de gestión y dirección de recursos humanos. En este sentido, deberá desarrollar un cierto nivel de sensibilidad relacional y empatía.
- Que los/las estudiantes sean capaces de comprender y gestionar la diversidad cultural y étnica de las organizaciones.
- Que los/las estudiantes sean capaces de desarrollar una cierta tolerancia ante la incertidumbre.
- Que los/las estudiantes sean capaces de comprender y desarrollar los procesos de liderazgo en dirección y gestión de recursos humanos, promoviendo sistemas de participación en la organización y desarrollando una adecuada política de comunicación interna.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Los/las estudiantes desarrollan las habilidades sociales requeridas en los procesos de negociación en relación con la gestión y dirección de recursos humanos en las organizaciones. Así, mejoran sus habilidades de comunicación, de liderazgo, motivación y gestión del conflicto, de trabajo en equipo y de negociación.

Los resultados pretendidos por el taller en particular están vinculados con la mejora en las competencias relacionadas con la capacidad de negociación de personas con puestos de responsabilidad media o alta en la empresa.

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS



1. Taller de Negociación

1) Técnicas de Negociación: conceptos básicos.

Definición y características.

Negociación competitiva vs. cooperativa.

De las posiciones a los principios.

Poder, Tiempo e Información.

Métodos de negociación: Objetivos, TPG, MAAN, roles,

Las siete fases.

Estrategias y Tácticas.

2) Situaciones de Negociación.

3) Personalidad Negociadora: Cooperativa vs. Competitiva.

4) Capacidad de Escucha Activa.

5) Ejercicios de Negociación.

6) Conocer y manejar la motivación.

7) Ampliar la perspectiva.

8) Desarrollando el liderazgo: recursos e influencia.

9) Aprender a desarrollar estrategias.

10) Juego de roles: grupos en conflicto.

VOLUMEN DE TRABAJO

ACTIVIDAD	Horas	% Presencial
Clases de teoría	18,00	100
Tutorías regladas	6,00	100
Prácticas en aula	6,00	100
Elaboración de trabajos en grupo	30,00	0
Elaboración de trabajos individuales	15,00	0
TOTAL	75,00	

METODOLOGÍA DOCENTE

La estructura del taller tiene una orientación eminentemente práctica.

Tras una breve exposición teórica los alumnos practican diferentes habilidades negociadoras a través de la simulación y el juego de rol, utilizando el trabajo en equipo como base.



EVALUACIÓN

La evaluación consta de:

- Una parte de evaluación continua, obtenida por la asistencia a las sesiones, así como las intervenciones individuales (40%)
- Otra parte es la evaluación de las tareas individuales y grupales realizadas en l'aula (30%)
- Una última parte de la evaluación es la de un trabajo que cada alumno desarrollará, que incluye la autoevaluación de el alumno (30%)
- La evaluación continua se considera no recuperable

REFERENCIAS

Básicas

- Fisher, R., Ury, W.& Patton, B. (1996) Obtenga el SI, el arte de negociar sin ceder. Gestión 2000. Barcelona. (4ª edición).
- Kennedy G, Benson J., McMillan. (1990) Cómo negociar con éxito, Ed. Deusto. Bilbao.
- Munduate Jaca L. y Medina Díaz F.J. (coord.) (2005) Gestión del conflicto, negociación y mediación. Pirámide. Madrid.
- Van-der Hofstadt Román C.J. (2003) El libro de las habilidades de comunicación. Díaz de Santos
- Winkler, John (2004). Como negociar para mejorar resultados. Ediciones Deusto. Barcelona.

ADENDA COVID-19

Esta adenda solo se activará si la situación sanitaria lo requiere y previo acuerdo del Consejo de Gobierno