

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

Codi	42748
Nom	Taller de negociació
Cicle	Màster
Crèdits ECTS	3.0
Curs acadèmic	2020 - 2021

Titulació/titulacions

Titulació	Centre	Curs	Període
2126 - M.U. Direcció i Gestió de Recursos Humans 12-V.2	Facultat de Ciències Socials	2	Primer quadrimestre

Matèries

Titulació	Matèria	Caràcter
2126 - M.U. Direcció i Gestió de Recursos Humans 12-V.2	4 - Habilitats socials	Obligatòria

Coordinació

Nom	Departament
FERNANDEZ MESA, ANA ISABEL	105 - Direcció d'Empreses 'Juan José Renau Piqueras'

RESUM

Taller de negociació. En aquest taller s'analitza el concepte de negociació, assenyalant les diferències entre negociació i altres conceptes. S'estudien també les diferents fases en el procés de negociació. Partint de teories sobre la negociació es desenvolupen una sèrie de pràctiques creant situacions de negociació en les quals es permeta el desenvolupament d'habilitats i tècniques específiques

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

No hi ha establerts uns coneixements previs, com a requisit necessari per a realitzar aquest taller.

Encara que resulta positiu que els estudiants estiguen en el seu segon any de màster, i hagen cursat prèviament les matèries de primer any.

COMPETÈNCIES

2126 - M.U. Direcció i Gestió de Recursos Humans 12-V.2

- Que els estudiants sàpiguen aplicar els coneixements adquirits i la seua capacitat de resolució de problemes en entorns nous o poc coneguts dins de contextos més amplis (o multidisciplinaris) relacionats amb la seua àrea d'estudi.
- Que els estudiants siguen capaços d'integrar coneixements i afrontar la complexitat de formular judicis a partir d'una informació que, sent incompleta o limitada, incloga reflexions sobre les responsabilitats socials i ètiques vinculades a l'aplicació dels seus coneixements i judicis.
- Que els estudiants sàpiguen comunicar les conclusions (i els coneixements i les raons últimes que les sustenten) a públics especialitzats i no especialitzats d'una manera clara i sense ambigüitats.
- Que els estudiants posseïsquen les habilitats d'aprenentatge que els permeten continuar estudiant d'una forma que haurà de ser en gran manera autodirigida o autònoma.
- Que els/les estudiants siguen capaços d'auto-organitzar-se, la qual cosa significa planificar i establir sistemàticament amb temps realista els diferents treballs en la seua agenda personal, prioritzant les seues activitats, atenent criteris d'urgència i importància, utilitzant eines i procediments explícits per a controlar el nivell d'execució del treball i optimitzant el temps.
- Que els/les estudiants siguen capaços d'iniciar, dirigir, promoure i facilitar les interaccions, així com per a dirigir grups de persones.
- Que els/les estudiants siguen capaços de desenvolupar la capacitat de comunicació, influència i eficàcia en les relacions interpersonals.
- Que els/les estudiants siguen capaços de preparar informes i realitzar presentacions orals relacionats amb la direcció i gestió de recursos humans.
- Que els/les estudiants siguen capaços de desenvolupar una capacitat assertiva i de negociació. Això significa ser capaç de dur a terme negociacions relacionades amb la direcció i gestió de recursos humans, així com ser capaç de realitzar una activitat de mediació que facilite una adequada direcció i gestió de recursos humans.
- Que els/les estudiants estiguen preparats per a l'aprenentatge continu i el autodesenvolupament. L'individu desenvolupa la capacitat d'incorporar nous coneixements, habilitats i competències professionals.



- Que els/les estudiants siguen capaços d'establir mecanismes per a orientar i motivar a els/les treballadors/as.
- Que els/les estudiants siguen capaços de comprendre els processos en grup.
- Que els/les estudiants siguen capaços d'adaptar-se al canvi i ser creatius. En aquest sentit, haurà d'adquirir la capacitat per a modificar la conducta previsible i habitual a fi d'adequar-se a les exigències de situacions diverses sense, per això, modificar substancialment els objectius finals dels processos de treball (incorporant noves dades provinents de l'entorn).
- Que els/les estudiants siguen capaços de dissenyar i desenvolupar entrevistes que sustentin les funcions de gestió de recursos humans.
- Que els/les estudiants siguen capaços de preparar, organitzar i desenvolupar reunions eficaces per al desenvolupament de la funció de direcció i gestió de recursos humans.
- Que els/les estudiants siguen capaços de desenvolupar relacions interpersonals i d'equip adequades.
- Que els/les estudiants siguen capaços de liderar persones i equips per a la consecució dels objectius de gestió i direcció de recursos humans. En aquest sentit, haurà de desenvolupar un cert nivell de sensibilitat relacional i empatia.
- Que els/les estudiants siguen capaços de comprendre i gestionar la diversitat cultural i ètnica de les organitzacions.
- Que els/les estudiants siguen capaços de desenvolupar una certa tolerància davant la incertesa.
- Que els/les estudiants siguen capaços de comprendre i desenvolupar els processos de lideratge en direcció i gestió de recursos humans, promovent sistemes de participació en l'organització i desenvolupant una adequada política de comunicació interna.

RESULTATS DE L'APRENTATGE

Els/les estudiants desenvolupen les habilitats socials requerides en els processos de negociació en relació amb la gestió i direcció de recursos humans en les organitzacions. Així, milloren les seues habilitats de comunicació, de lideratge, motivació i gestió del conflicte, de treball en equip i de negociació.

Els resultats pretesos pel taller en particular estan vinculats amb la millora en les competències relacionades amb la capacitat de negociació de persones amb llocs de responsabilitat mitjana o alta en l'empresa.

DESCRIPCIÓ DE CONTINGUTS



1. Taller de Negociació

1) Tècniques de Negociació: conceptes bàsics.

Definició i característiques.

Negociació competitiva *vs. cooperativa.

De les posicions als principis.

Poder, Temps i Informació.

Mètodes de negociació: Objectius, TPG, *MAAN, rols,

Les set fases.

Estratègies i Tàctiques.

2) Situacions de Negociació.

3) Personalitat Negociadora: Cooperativa *vs. Competitiva.

4) Capacitat d'Escolta Activa.

5) Exercicis de Negociació.

6) Conèixer i manejar la motivació.

7) Ampliar la perspectiva.

8) Desenvolupant el lideratge: recursos i influència.

9) Aprendre a desenvolupar estratègies.

10) Joc de rols: grups en conflicte.

VOLUM DE TREBALL

ACTIVITAT	Hores	% Presencial
Classes de teoria	18,00	100
Tutories reglades	6,00	100
Pràctiques en aula	6,00	100
Elaboració de treballs en grup	30,00	0
Elaboració de treballs individuals	15,00	0
TOTAL	75,00	

METODOLOGIA DOCENT

L'estructura del taller té una orientació eminentment pràctica.

Després d'una breu exposició teòrica els alumnes practiquen diferents habilitats negociadores a través de la simulació i el joc de rol, utilitzant el treball en equip com a base.



AVALUACIÓ

- Una part d'avaluació contínua, obtinguda per l'assistència a les sessions, així com les intervencions individuals (40%)
- Un altra part es l'avaluació de les tasques individuals i grupals realitzades en l'aula (30%)
- Una última part d'avaluació que es la d'un treball que cada alumne desenvoluparà, que inclou la autoavaluació de l'alumne (30%)
- La part d'avaluació continua es considera no recuperable

REFERÈNCIES

Bàsiques

- Fisher, R., Ury, W.& Patton, B. (2011) 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.

Complementàries

- Cova, B., Ghauri, P., Salle, R. (2002). Project Marketing: Beyond Competitive Bidding. Chichester: John Wiley.
- Lax, D., Sebenius, J. (2006). 3D-Negotiation: powerful tools to change the game in your most important deals. Boston: Harvard Business School Press.
- Lewicki, R. (1992). Negotiating Strategically. In Cohen, A. (ed.) The Portable MBA in Management. New York: John Wiley & Sons.
- Macdonald, J. (2004). Resolver los conflictos con éxito. GESTIÓN 2000.
- Raiffa, H., Richardson, J, Metcalfe, D. (2002). Negotiation analysis: The Science and Art of Collaborative Decision-making. Cambridge: Harvard University Press.
- Redorta, J. (2007). Entender el Conflicto. PAIDOS.



- Rubin, J., Brown, B. (1975). The Social Psychology of Bargaining and Negotiation. New York: Academic Press.
- Schnitman, D.F. (ed.) (2000). Nuevos paradigmas en la resolución de conflictos. Perspectivas y Prácticas. GRANICA.
- Sebenius, J. (1992). Negotiation Analysis: A Characterization and Review. Management Science, 38(1), 18-38.
- Seroka, M.D. (2005). The 42 month war. Bayou Steel and the USWAs coordinating campaign. Ms Thesis, Cornell University.
- Shell, G.R. (2006). Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People. New York: Penguin Group.

ADDENDA COVID-19

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

1. Continguts

Es mantenen els continguts i es distribuiran segons els diferents tipus de sessions (presencials i per videoconferència síncrona o asíncrona si és el cas).

2. Volum de treball i planificació temporal de la docència

Es mantenen les activitats i volum de treball de la guia docent original. La planificació de sessions s'especificarà a principi de curs. Es mantenen les sessions en els dies i hores programades. El grup es dividirà en grup A i B i les sessions presencials seran en setmanes alternes per a cada un dels grups.

3. Metodologia docent

PER A TOTS ELS ESTUDIANTS

- Es dividirà el grup en dos i aniran a classe en setmanes alternes.
- El grup amb docència no presencial realitzarà activitats pràctiques individuals i grupals i / o seguirà les classes presencials per videoconferència.
- Les tutories individuals i grupals es realitzaran de forma virtual.

PER A ESTUDIANTS VULNERABLES O AFECTATS



S'adaptarà la metodologia a les següents activitats no presencials:

- Seguir classes per videoconferència síncrona
- Treballs individuals assignats
- Tutoria per videoconferència
- Desenvolupament de projecte individual
- En cas que la situació sanitària imposés que la totalitat de la docència es desenvolupés en línia, se substituiran totes les sessions per pujada de materials a Aula virtual, videoconferència síncrona i / o transparències locutades. En el cas de les activitats pràctiques, es garantirà la interacció amb estudiants mitjançant videoconferència o fòrum o xat en aula virtual.

4. **Avaluació** Es mantenen els criteris de la guia docent pel que fa a la ponderació de l'avaluació de cada tipus d'activitat. En cas d'estudiants vulnerable o afectat, la proporció de qualificació de les activitats de grup avaluables es traslladarà a activitats individuals, sempre que no els sigui possible treballar en equip de forma virtual.

5. **Bibliografia** Es manté la bibliografia existent en aula virtual. Si la situació sanitària imposés tancament de biblioteques, es facilitaria material de suport a través de l'aula virtual.