FITXA IDENTIFICATIVA

Dades de l'Assignatura

Codi	42748
Nom	Taller de negociació
Cicle	Màster
Crèdits ECTS	3.0
Curs acadèmic	2024 - 2025

Titulació/titulacions

Titulació	Centre	Curs	Període
2126 - Màster Universitari en Direcció i Gestió de Recursos Humans	Facultat de Ciències Socials	2	Primer quadrimestre

Matèries

Titulació	Matèria	Caràcter
2126 - Màster Universitari en Direcció i Gestió de Recursos Humans	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 (RD 1393/2007) // RESULTATS DE L'APRENENTATGE (RD 822/2021)

2126 - Màster Universitari en Direcció i Gestió de Recursos Humans

- Saber 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.
- Ser capaços d'integrar coneixements i enfrontar-se a 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.
- Saber comunicar les seues conclusions (i els coneixements i raons últimes que les sustenten) a públics especialitzats i no especialitzats d'un mode clar i sense ambigüitats
- Posseir les habilitats d'aprenentatge que els permeten continuar estudiant d'un mode que haurà de ser en gran manera autodirigit o autònom.
- 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 siguien 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 desenvolupar relacions interpersonals i d'equip adequades.
- Que els/les estudiants siguen capaços de treballar en equip i, al mateix temps, estimular la participació dels membres del seu equip de treball, buscant la creació de sinèrgies.
- 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 D'APRENENTATGE (RD 1393/2007) // SENSE CONTINGUT (RD 822/2021)

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. Tècniques de Negociació: conceptes bàsics

a. Definició i característiques
b. Negociació competitiva vs cooperativa
c. De les posicions als principis
d. Poder, temps i informació

2. Actitud de la negociació

a. Personalitat negociadora
b. Capacitat d'escolta activa

3. Desenvolupament d´estratègies

a. Mètodes de negociació
b. Estratègies i tàctiques

4. Gestió del conflicte

a. Què es un conflicte?
b. Com es desenvolupa un conflicte
c. Intensitat d´un conflicte
d. Evolució temporal d´un conflicte
e. La conversació constructiva

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

L'escala de qualificació és de 0 a 10 (100%), 5 és la nota mínima per aprovar l'assignatura.

S'utilitzaran els següents sistemes d'avaluació:

1. Observació i registre de les actituds dels estudiants en el desenvolupament de les tasques i activitats. Participació i implicació en les activitats de taller, incloent-hi la qualitat de les intervencions orals (20% de la nota final). Per la seua naturalesa d'avaluació contínua, aquesta part sols és avaluable a classe i no és recuperable en segona convocatòria.

2. Avaluació dels treballs individuals i / o en grup dels/les estudiants (50% de la nota final). Els materials, instruccions i criteris concrets per a cada treball s'explicarà en el seu moment pel/per la professor/a.

3. Examen (infome final/porfoli individual) (30% de la nota final).

Per a l'avaluació final és imprescindible presentar tots els treballs i superar amb més d'un cinc (en una escala de 10 punts) tots els treballs realitzats i també l'examen (o informe final).

El procediment per a seguir en cas d'empat en la qualificació (matrícula d'honor) consistirà en la realització d'un treball opcional que proposarà el docent.

L'existència de plagi en qualsevol dels treballs o informes realitzats per l'estudiant (activitats o informes, be individuals o grupals) suposarà un suspens de l'assignatura.

Per a la qualificació final del mòdul, dos aspectes rellevants seran importants: d'una banda, la puntualitat en l'entrega dels treballs (reducció de la nota en un 5% per cada dia que transcorre sobre la data d'entrega i no possibilitat d´entregar les activitats i treballs ja corregits a l´aula), i per l'altra banda, adequació de l'extensió del treball a la determinada pel/per la professor/a (pot restar fins a un 10% de la nota final).

L'avaluació de l'assignatura i la impugnació de la qualificació obtinguda estan sotmeses a allò que es disposa en el Reglament d'Avaluació i Qualificació de la Universitat de València per als títols de grau i Màster (ACGUV108/2017 de 30 de Maig de 2017).
http://www.uv.es/graus/normatives/2017_108_reglament_avaluacio_qualificacio.pdf

-

REFERÈNCIES

Bàsiques

- Fisher, R., Ury, W.& Patton, B. (2011) Obtenga el SI, el arte de negociar sin ceder. Gestión 2000. Barcelona. (4ª edición).
- Munduate Jaca L. y Medina Díaz F.J. (coord.) (2005) Gestión del conflicto, negociación y mediación. Pirámide. Madrid.
- Ras, P. (2016). Cuadernos de ejercicios de gestión de conflictos. Ed. Terapias Verdes.
- Ury, W. (2015). Obtenga el sí consigo mismo: Superar los obstáculos interiores para negociar con éxito. Ed. Conecta.
- Voss, C. (2023). Rompe la barrera del no. 9 principios para negociar como si te fuera la vida en ello. Ed. Debolsillo.
- Lewicki, R., Saunders, D. y Barry, B. (2024). Negociación. Editorial Mc Graw Hill.

Complementàries

- Kennedy G, Benson J., McMillan. (1990) Cómo negociar con éxito, Ed. Deusto. Bilbao.
- Winkler, John (2004). Como negociar para mejorar resultados. Ediciones Deusto. Barcelona.