



Escola Universitària de Relacions Laborals de Lleida

Dades de l'assignatura / Datos de la asignatura / Subject information

Denominació Denominación Name	Tècniques de negociació Técnicas de Negociación Techniques of negotiation		
Curs Curso Course	2		
Mòdul Modulo Module	Obligatori Obligatorio Obligatory		
Matèria Materia Matter	Psicologia Psicología Psychology		
Periòdit Periodicidad Period	Semestral (segon semestre) Semestral (segundo semestre) Semestral (second semester)		
Crèdits ECTS	6		
Aula/ Horari Aula/Horarios Schedules / hourly	2	Dilluns de 17 a 19h i Dimarts de 15 a 17h Lunes de 17 a 19h y Martes de 15 a 17h Monday from 5pm to 7 pm and Tuesday from 3pm to 5pm	

Dades del professor/a/Datos del profesor Information of the professor

Profesor Professor Professor	Dr. Gorka Bartolome Anguita		
Departament Departamento Department	Estudis Socials, Històrics i Econòmics. Estudios Sociales, Históricos y Económicos. Social, Historical and Economic Studies.		
Web			
E-mail	gorka@doceotraining.com	Teléfono Teléfono Telephone	973248993

Competències /Competencias/Competitions

Competències Bàsiques/ Competencias Básicas/Basic skills



CB1- Que tots els estudiants hagin demostrat posseir i comprendre coneixements en una  rea d'estudi que parteixi de la base d'educació secundària general i es sol trobar-se a un nivell que .si bé es recolza amb llibres de text avançat, inclou també alguns aspectes que impliquen coneixements procedents de la vanguardia del seu camp d'estudi.

CB2.- Que els estudiants sàpiguen aplicar els seus coneixements al seu treball o vocació d'una forma professional i posseeixen les competències que sol demostrar per mit  de l'elaboració i defensa d'arguments i la resolució de problemes dins de la seva  rea d'estudi.

CB3- Que els estudiants tinguin la capacitat de reunir i interpretar dates rellevants (normalment dins de la seva  rea d'estudi) per a emetre judicis que incloent una reflexió sobre temes rellevants d'índole social, científic o  tic.

CB4-Que els estudiants puguin transmetre informació, idees, problemes i solucions a un públic tant especialitzat con no especialitzat-

CB5-Que els estudiants hagin desenvolupat aquelles habilitats d'aprenentatge necessàries per a emprendre estudis posteriors amb un alt grau d'autonomia.

CB1 - Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un  rea de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio.

CB2 - Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.

CB3 - Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o  tica.

CB4 - Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no Especializado.

CB5 - Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

Basic skills:

CB1- That all students have demonstrated to possess and understand knowledge in an area of study that starts from the base of general secondary education and is usually found at a level that although supported by advanced textbooks, includes also some aspects that involve knowledge coming from the vanguard of his field of study

CB2.- That the students know how to apply their knowledge to their work or vocation in a professional way and possess the competencies that usually demonstrate by means of the elaboration and defense of arguments and the resolution of problems within their area of 'study

CB3- That students have the ability to gather and interpret relevant dates (usually within their area of study) to make judgments that include a reflection on relevant issues of a social, scientific or ethical nature

CB4-That students can transmit information, ideas, problems and solutions to both a specialized and non-specialized audience-

CB5-That students have developed those learning skills necessary to undertake further



studies with a high degree of autonomy.

Competències Espec fiques/ Competencias Espec ficas/Specific skills

CE 6- Analitzar i gestionar el conflicte en les organitzacions

CE7- Capacitat per a negociar a l mbit organitzacional i de mediaci  labora

CE6 Analizar y gestionar el conflicto en las organizaciones

CE7 Capacidad para negociar en el ámbito organizacional y de mediación laboral

CE 6- Analyze and manage conflict in organizations

CE7- Ability to negotiate in the field of organization and labor mediation.

Competències genèriques i estratègiques /Competencias genéricas y estratégicas/ General and specific Competences

CG1- Capacitat d an lisi i síntesi.

CG2- Capacitat de gestió de la informaci .

CG3- Capacitat per a l aprenentatge aut nom i l adaptaci  a les noves situacions.

CG4- Capacitat per a el treball en equip

CG1 Capacidad de análisis y síntesis.

CG2 Capacidad de gestión de la información.

CG3 Capacidad para el aprendizaje autónomo y adaptación a las nuevas situaciones.

CG4 Capacidad para el trabajo en equipo.

CG1- Capacity for analysis and synthesis.

CG2- Ability to manage information.

CG3- Ability for autonomous learning and adaptation to new situations.

CG4- Ability to work in a team

Competencias transversales/ Competències transversals/ Transversal competences

CT1- Correcta comunicaci  oral i escrita al llenguatge t cnic.

CT2- Domini de les TICS aplicades al perfil del grau

CT1 Correcta comunicación oral y escrita en el lenguaje t cnico.

CT2 Dominio de las TICS aplicadas al perfil del grado

CT1- Correct oral and written communication in technical language.

CT2- Mastery of ICT applied to the profile of the degree

Objectius d aprenentatge/ Ocjetivos del aprendizaje/Aims of learning

- Conèixer els aspectes psicològics bàsics relacionats amb les tècniques de negociació. Adquirir coneixements, estratègies i actituds necessàries per poder desenvolupar satisfactòriament les tècniques de negociació en el món laboral.



Saber analitzar i gestionar el conflicte en les diferents organitzacions.
Desenvolupar la capacitat del treball en equip.
Integrar el domini de la informació i comunicació per mitjà de les TICS.

- Conocer los aspectos psicológicos básicos relacionados con las técnicas de negociación.
Adquirir conocimientos, estrategias y actitudes necesarias para poder desarrollar satisfactoriamente las técnicas de negociación en el mundo laboral.
Saber analizar y gestionar el conflicto en las diferentes organizaciones.
Desarrollar la capacidad del trabajo en equipo.
Integrar el dominio de la información y comunicación a través de las TICS.
- *To know the basic psychological aspects related to negotiation techniques.*
To acquire knowledge, necessary strategies and attitudes to succeed in developing negotiation skills in the workplace.
To analyze and manage conflicts in different organizations.
To develop the capacity for teamwork.
To integrate a good command of Information and Communication Technol

Continguts de l'assignatura/ Contenidos de la asignatura/ Contents of the subject

BLOC A. CONEXEMENTS BÀSICS EN LA NEGOCIACIÓ.

Tema 1. Conceptes generals de la negociació: definició, origen i característiques

Tema 2. Estils, tècniques i estratègies de negociació

Tema 3. El conflicte en les organitzacions. Tipus i gestió del conflicte

BLOC B. COMUNICACIÓ INTERPERSONAL.

Tema 4. Comunicació verbal i no verbal. Funcions de la comunicació.

Tema 5. Estil de comunicació empresarial. Comunicació entre els membres de l'equip.
Reunions de treball

Tema 6. Treball en equip. Avantatges i inconvenients. Factors que influeixen. Equip efficient i actituds en els seus membres

BLOQUE A. CONOCIMIENTOS BASICOS EN LA NEGOCIACIÓN

Tema 1. Conceptos generales de la negociación: Definición, naturaleza y características.
Proceso de la negociación.

Tema 2. Estilos, Técnicas y Estrategias de negociación

Tema 3. El conflicto en las organizaciones. Tipos y gestión del conflicto

BLOQUE B.

Tema 4. Comunicación verbal y no verbal. Funciones de la comunicación.

Tema 5. Estilos de comunicación empresarial. Comunicación entre los miembros de un equipo. Reuniones de trabajo

Tema 6. Trabajo en equipo. Ventajas e inconvenientes. Factores que influyen. Equipo eficaz y actitudes de sus miembros.



BLOCK A. BASIC KNOWLEDGE IN NEGOTIATION

Topic 1. General concepts of negotiation: Definition, origin and characteristics. Process of negotiation

Topic 2. Styles, techniques and negotiation strategies

Topic 3. Conflict in organizations. Types and management of conflict.

BLOCK B. INTERPERSONAL COMMUNICATION

Topic 4. Verbal and non verbal communication. Functions of communication

Topic 5. Styles of business communication. Communication between team members. Meetings.

Topic 6. Teamwork. Advantages and disadvantages. Influential factors. Attitudes of effective team members.

Previsi  d'activitats d'aprenentatge/ Prevision de actividades de aprendizaje/Forecast of activities of aprendizaje/

	Horas presenciales/hores presencials/attendance	Horas no presenciales/hores no presencials/noncontact hours	Horas totales/Hores Totals/Total hours
Classes teòriques Clases teóricas Theoretical classes	30		30
Classes practiques Clases practicas classes you practise	22,5		22,5
Tutories Tutorias Tutorships	15		15
Activitats d'avaluació Actividades de evaluación Activities of evaluation	7,5		7,5
Estudi personal Estudio personal Personal study		30	30
Lectures de textos Estudis de casos projectes		45	45
TOTAL	75	75	150

Activitats d'ensenyament /aprenentatge presencial 50%. Classes teòriques 40%. Classes practiques 30%, tutories individuals o grupals 20%. Activitats d'avaluació (ex men, exposicions en classe, correcció de treballs i examen....) 10%

Activitats d'ensenyament /aprenentatge no presencial 50%. Estudi personal de continguts relacionats amb les classes teòriques i practiques 40%. Lectures de textos i documents 10%. Estudi de casos 20% Projecte 30%



Actividades de enseñanza/aprendizaje presencial 50%: Clases teóricas 40 % Clases prácticas 30 %, tutorías individuales o grupales 20 %, Actividades de evaluación (examen, exposiciones en clase, corrección de trabajos y exámenes...) 10 %

Actividades de enseñanza/aprendizaje no presencial 50%: Estudio Personal de contenidos relacionados con las clases teóricas y prácticas 40%, Lecturas dirigidas de Textos y Documentos 10%, Estudio de casos 20 %, Proyectos 30%

Face-to-face teaching / learning activities 50%: Theoretical classes 40% Practical classes 30%, individual or group tutorials 20%, Assessment activities (exam, lectures in class, correction of work and exams ...) 10%

Non-face-to-face teaching / learning activities 50%: Personal study of contents related to theoretical and practical classes 40%, Guided Readings of Texts and Documents 10%, Case Studies 20%, Projects 30%

Avaluació/ Evaluación/Evaluation

Consideracions Generals/Consideraciones Generales/General considerations

L'avaluació es farà de manera continua per tal que l'alumne conegui el desenvolupament del seu procés d'aprenentatge i la necessitat de modificar si es necessari el mètode de treball.

La qualificació final estarà formada pel desenvolupament d'una prova teòrica i la realització de les activitats practiques .

En la prova teòrica serà necessari obtenir una puntuació mínima de cinc punts perquè faixi mitja ponderada amb la qualificació de les practiques.

La evaluación se realizara de manera continua, con el objetivo de que el alumno conozca el desarrollo de su proceso de aprendizaje y la necesidad de modificar si es necesario el método de trabajo.

La calificación final estará formada por una prueba teórica y la realización de las actividades practicas realizadas en el aula y fuera de la misma.

En la prueba teóricaserá necesario obtener una puntuaciónmínima de cinco puntos para que haga media ponderada con la calificación de las prácticas.

The evaluation was realized in a constant way, with the aim that the pupil knows the development of his learning process and the need to modify if the method of work is necessary.

The final qualification will be formed by a theoretical test and the accomplishment of the practical activities realized in the classroom and out of the same one.



In the theoretical test it will be necessary to obtain a minimal punctuation of five points in order that it does weighted average with the qualification of the practices.

Criteris d'avaluació/ Criterios de evaluación/ Criteria of evaluation

La nota final s'obté de la mitjana ponderada de les següents proves:

☐ **Prova escrita de caràcter teòric : 30%**

Constarà d'un exercici amb preguntes semiobertes sobre els continguts de la assignatura.

-Part pràctica:20%

-Projecte: 20%

☐ **Portafoli (resolució de casos, lectures proposats pel professor, treball de grups**

30%Aquestos tindran que fer-se:

- Individualment: Es comentaran i s'exposaran en classe
- En grup: Es comentaran i s'exposaran en classe

La nota final se obtendrá de la media ponderada de las siguientes pruebas:

☐ **Prueba escrita de carácter teórico: 30%**

Constara de un ejercicio con preguntas semi-abiertas sobre los contenidos de la asignatura.

-Prueba practica:20%

-Proyecto: 20%

☐ **Portafolio(resolución de casos, lecturas propuestas por el profesor y trabajo de grupo**

30%. Estos se realizaran:

- Individualmente: Se comentaran y se expondrán en clase.
- En grupo: Se comentaran y se expondrán en clase.

The final note will be obtained of the weighted average of the following tests:

Written test of theoretical character: 30 %

It was consisting of an exercise of questions semi-opened on the contents of the subject.

-Proof practices:20%

-Project:20%

-Briefcase, resolution of cases and readings proposed by the teacher, Work of group:30 %.

These were realized:

- Individually: They were commented and they will be exposed in class.
- In group: They were commented and they will be exposed in class.

Recursos

Llibres de consulta/ Libros de consulta/ Reference books



COMPLEMENTARIS/COMPLEMENTARIOS/COMPLEMENTARY

- Bazerman, Max H. (1993). La Negociación racional: en un mundo irracional / Max H. Bazerman, Margaret A. Neale. Barcelona [etc.]: Paid s, 1993
ISBN: 8475099572
- Calvo Soler, Ra l, autor (0). Donde la justicia no llega: cuando el proceso judicial no acompaña / Raúl Calvo Soler. Barcelona: Gedisa, [2018]
ISBN: 9788416919857
- Calvo Soler, Raúl (2014). Mapeo de conflictos: técnica para la exploración de los conflictos / Raúl Calvo Soler. Barcelona: Gedisa, 2014
ISBN: 9788497849159
- Conforti, Franco, autor (0). Integridad: el aporte de organizaciones y empresas a la construcción de paz / Franco Conforti, profesor de derecho en técnicas de expresión, argumentación y negociación, Universidad Oberta de Cataluña prólogo de Serge François Lamoulie. Madrid: Dykinson, 2018
ISBN: 9788491485728
- Lax, David A. (2007). Negociación tridimensional: herramientas poderosas para cambiar el juego en sus negociaciones más importantes / David A. Lax and James K. Sebenius [traducción de Aff n Buitago Valencia]. Barcelona : Granica, 2007
ISBN: 9788483580325
- Lewicki, Roy J. (2010). Negotiation / Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders. Boston: McGraw-Hill/Irwin, cop. 2010
ISBN: 9780073381206
- Mnookin, Robert H. (2002). Resolver conflictos y alcanzar acuerdos: cómo plantear la negociación para generar beneficios / Robert H. Mnookin, Scott R. Peppet, Andrew S. Tulumello traducción de Roc Filella Escol . Barcelona : Gedisa, DL 2002
ISBN: 8474329116
- Mulholland, Joan (2003). El Lenguaje de la negociación: manual de estrategias prácticas para mejorarla comunicación / Joan Mulholland. Barcelona : Gedisa, 2003
ISBN: 8474327997
- Raiffa, Howard (1991). El Arte y la ciencia de la negociación / Howard Raiffa. México, DF : Fondo de Cultura Económica, 1991
ISBN: 9681636414
- Saner, Raymond (2003). El Experto negociador: estrategias, tácticas, motivación, comportamiento, delegación efectiva / Raymond Saner. Barcelona: gestión 2000, cop. 2003
ISBN: 8480888229

BÀSICS/BASICOS/BASIC



- Cappelli, P. (2001): *El nuevo pacto en el trabajo*, Barcelona, Granica.
- Carnoy, Martin. (2001): *Es trabajo flexible en la era de la información*, Madrid, Alianza.
- Castillo, Juan y Prieto, Carlos. (1990): *Condiciones de trabajo. Un enfoque renovador de la sociología del trabajo*, Madrid, CIS.
- Coriat, Benjamin. (1993): *El taller y el robot*, Madrid, Siglo XXI
- Dunlop, J.T. (1978). *Sistemas de relaciones industriales*. Barcelona: Península.
- Edwards, P.K. (1990): *El conflicto en el trabajo. Un análisis materialista de las relaciones laborales en la empresa*, Madrid, MTSS
- GORZ, A.(1998): *Metamorfosis del trabajo*. Madrid. Sistema
- MARTÍN BARO. (1998): *Psicología de la liberación .Madrid. Trotta.*
- R. Mnookin, S.R. Peppet & A.S. Tulumello (2003) Resolver conflictos y alcanzar acuerdos. Gedisa, Barcelona.
- H. Raiffa. El arte y la ciencia de la negociación. Fondo de Cultura Económica, México D.F. 1996.
- D. Lax y J. Sebenius. Negociación tridimensional. Granica, Barcelona, 2007.
- Mulholland, J. El lenguaje de la negociación. Gedisa, Barcelona, 2003.
- R. Lewicky, D. Saunders y J. Minton. Negotiation. Mc Graw Hill, Boston, 2005 (5th).
- N. Saner. El experto negociador. Ediciones Gestión, Barcelona, 2003.