



DATOS IDENTIFICATIVOS

Teoría y Técnicas de Negociación Sociopolítica: Generación de Consenso y Confianza

Asignatura	Teoría y Técnicas de Negociación Sociopolítica: Generación de Consenso y Confianza			
Código	P04M091V01209			
Titulación	Máster Universitario en Dirección Pública y Liderazgo Institucional			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	3	OB	1	2c
Lengua	Castellano			
Impartición				
Departamento				
Coordinador/a	Briones Gamarra, Oscar			
Profesorado	Briones Gamarra, Oscar			
Correo-e	oscarbriones@uvigo.es			
Web				
Descripción general	Asignatura orientada a la adquisición de conocimientos y habilidades dirigidas a su aplicación en contextos de negociación y conflicto.			

Competencias de titulación

Código	
A12	(*)Conocer las fuentes teóricas y estrategias de negociación como medio para alcanzar acuerdos.
B4	(*)Capacidad de fomentar, en contextos académicos y profesionales, el avance del conocimiento en el campo de la gestión pública a través de una investigación original.
B9	(*)Habilidad para diseñar, crear, desarrollar y emprender proyectos innovadores en el ámbito de la gestión pública y de las ciencias sociales en general.
B10	(*)Capacidad para generar nuevas ideas (creatividad) que permita el avance del conocimiento de la gestión pública.
B13	(*)Capacidad de crítica y auto-crítica.
B14	(*)Capacidad de trabajo en equipo interdisciplinar.
B16	(*)Habilidad de aprendizaje autodirigido y trabajo autónomo en el campo de las ciencias sociales.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Tipología	Resultados de Formación y Aprendizaje
(*)	saber	A12
	saber hacer	B4
	Saber estar /ser	B9
		B10
		B13
		B14
		B16

Contenidos

Tema

Módulo I. La negociación como proceso

La Fase de preparación de la negociación.

El Establecimiento de objetivos.

Tipología de prioridades.

Módulo II. Roles, técnicas y tácticas de la negociación

Los distintos roles en el proceso de negociación.

Habilidades y actitudes en la negociación.

Estrategias y tácticas negociadoras.

El acuerdo y el mantenimiento de las vías de negociación.

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Foros de discusión	0	5	5
Actividades introductorias	0	25	25
Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	0	45	45

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

	Descripción
Foros de discusión	A lo largo del curso se abrirán por el profesor temas de debate en el foro vinculados mayoritariamente con casos actuales de negociación. Se valorará especialmente la aportación por los alumnos de supuestos reales de negociación extraídos de la realidad política, económica, social o incluso de otra índole.
Actividades introductorias	Se irán introduciendo los distintos conceptos vistos en el temario aportado en esta guía mediante la lectura de capítulos de libros, artículos científicos o resúmenes biográficos de personajes relevantes en un contexto de negociación.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Actividades introductorias	Se realizará un seguimiento integral del alumno con asistencia integral ante las dudas que este pueda ir albergando a lo largo del curso.
Foros de discusión	Se realizará un seguimiento integral del alumno con asistencia integral ante las dudas que este pueda ir albergando a lo largo del curso.
Pruebas	Descripción
Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	

Evaluación

	Descripción	Calificación
Foros de discusión		5
	Participación en los foros propuestos por el profesor o los alumnos, con especial valoración de la aportación de ejemplos prácticos de contextos de negociación.	
Actividades introductorias	Mediante la lectura de los textos propuestos así como de las actividades propuestas por el profesor.	35
Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	Realización de un supuesto práctico de negociación.	60

Otros comentarios sobre la Evaluación

En la segunda convocatoria se realizarán fundamentalmente supuestos prácticos en los que se ponga en práctica los conceptos asimilados a lo largo de las lecturas.

Fuentes de información

Bazerman, M. y Neale, M, **La negociación racional en un mundo irracional**, Paidós. Barcelona,

Thompson, L., **The Mind and the heart of the negotiator**, Prentice-Hall,

Munduate, L. y Martínez, J., **Conflicto y negociación**, Pirámide,

Munduate, L y Medina, F.J., **Conflicto, negociación y mediación**, Tecnos, Madrid.,

□ Roca Elia □Las negociaciones□

□ Serrano, G. y Rodríguez, D. (1993). Negociación en las Organizaciones.

Madrid: Pirámide

□ Slaikou, C.A. (1996). Para que la Sangre no Llegue al Río. Una guía

práctica para resolver conflictos. Barcelona: Granica

□ Brett, J. (2001). Negotiating Globally. San Francisco: Jossey-Bass

□ De Dreu, C. & Van De Vliert, E. (1997).Using Conflict in Organizations.

London: Sage.

□ Fisher, R., Ury, W. & Patton, B. (1996). Obtenga el Si. El Arte de Negociar

Sin Ceder. Barcelona: Gestión 2000 (4ª edición).

□ Kennedy, G., Benson, J. y McMillan, J (1990). Como negociar con éxito.

Bilbao:Deusto.

□ Pruitt, D. y Carnevale, P. (1993). Negotiation in Social Conflict. Pacific

Grove CA: Brooks/Cole Publishing Company

□ Slaikou, C.A. (1996). Para que la Sangre no Llegue al Río. Una guía

práctica para resolver conflictos. Barcelona: Granica

□ Ury, W.L.,Brett, J.M., y Goldberg, B.(1993). Getting Disputes Resolved.

Cambridge: The Program on Negotiation at Harvard Law School .

Recomendaciones
