



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	P04M125V01201			
Titulación	Máster Universitario en Dirección Pública y Liderazgo Institucional			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	3	OB	1	2c
Lengua Impartición				
Departamento	Dpto. Externo Sociología, ciencia política y de la administración y filosofía			
Coordinador/a	Ferri Dura, Jaime			
Profesorado	Briones Gamarra, Óscar Ferri Dura, Jaime Román Marugán, Paloma			
Correo-e	ferri@cps.ucm.es			
Web				
Descripción	(*)Asignatura orientada al conocimiento teórico de los aspectos principales de la negociación, así como a sus claves operativas esenciales.			

Competencias de titulación

Código	
A9	(*) Proporcionar, en el curso de una investigación, una perspectiva teórica novedosa para entender y explicar un fenómeno del ámbito de la dirección y gestión pública.
A12	(*) Conocer las fuentes teóricas y estrategias de negociación como medio para alcanzar acuerdos.
B1	(*) 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.
B6	(*) Habilidad para diseñar, crear, desarrollar y emprender proyectos innovadores en el ámbito de la gestión pública y de las ciencias sociales en general.
B7	(*) Capacidad para generar nuevas ideas (creatividad) que permita el avance del conocimiento de la gestión pública.
B10	(*) Capacidad de crítica y auto-crítica.
B11	(*) Capacidad de trabajo en equipo interdisciplinar.
B13	(*) Habilidad de aprendizaje autodirigido y trabajo autónomo en el campo de las ciencias sociales.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
(*) Proporcionar, en el curso de una investigación, una perspectiva teórica novedosa para entender y explicar un fenómeno del ámbito de la dirección y gestión pública.	A9 A12
(*) 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.	B1
(*)	B6
(*)	B7
(*)	B10
(*)	B11
(*)	B13

Contenidos

Tema

Tema / Módulo 1 La negociación como proceso	1.1. Definición y naturaleza de la negociación 1.2. Condiciones indispensables, herramientas y objetivos 1.3. Tipos de relaciones en el proceso negociador 1.4. Fases de la negociación
Tema / Módulo 2 Roles, técnicas y tácticas de la negociación	2.1. Definiciones: Plan estratégico y táctica 2.2. Preparación de la negociación 2.3. Técnicas del Plan estratégico 2.4. Comunicación entre negociadores Gestión del conflicto 2.5. La gestión táctica 2.6. Estrategias para un [acuerdo mejor]
Tema / Módulo 3 La mediación	3.1. La Mediación, como forma alternativa de resolución de conflictos. Definición y naturaleza 3.2. El Mediador: perfil y funciones

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Foros de discusión	0	25	25
Estudio de casos/análisis de situaciones	0	25	25
Otros	0	25	25

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

Metodologías

	Descripción
Foros de discusión	Actividad desarrollada en un entorno virtual en la que se debaten temas diversos relacionados con el ámbito académico y/o profesional.
Estudio de casos/análisis de situaciones	Actividades de aplicación de los conocimientos a situaciones concretas y de adquisición de habilidades básicas y procedimentales relacionadas con la materia objeto de estudio. Se desarrollan a través de TIC de manera autónoma.
Otros	Cuestionarios por tema

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Foros de discusión	La atención personalizada se realizará mediante la plataforma de manera preferente, si bien están permitidos el correo electrónico personal e incluso las interacciones vía skype.
Estudio de casos/análisis de situaciones	La atención personalizada se realizará mediante la plataforma de manera preferente, si bien están permitidos el correo electrónico personal e incluso las interacciones vía skype.
Otros	La atención personalizada se realizará mediante la plataforma de manera preferente, si bien están permitidos el correo electrónico personal e incluso las interacciones vía skype.

Evaluación

	Descripción	Calificación
Foros de discusión	Actividad desarrollada en un entorno virtual en la que se debaten temas diversos relacionados con el ámbito académico y/o profesional.	30
Estudio de casos/análisis de situaciones	Caso final sobre supuesto práctico de negociación.	30
Otros	Cuestionario por tema	40

Otros comentarios sobre la Evaluación

- La información sobre las actividades evaluativas está disponible en el espacio de la asignatura en Faitic, bajo la etiqueta [Evaluación] de cada tema.

- El alumnado tendrá opción a presentarse a la convocatoria de junio-julio a partir de la adaptación que de estas actividades realice el docente y cuyo contenido será colgado de la plataforma.

Fuentes de información

Munduate y Martínez, **Conflicto y negociación**,

Elia Roca, **La negociación**, Disponible online,

Leigh Thompson, **La mente y el corazón del negociador**,

Andrew Floyer Acland, **La mediación**,

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

Para la superación de esta asignatura es necesario la lectura y asimilación de los textos vinculados a cada tema localizados en la plataforma Faitic.

Recomendaciones