



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			
Descriptor	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	3	OB	1	2c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Dpto. Externo Sociología, ciencia política y de la administración y filosofía			
Coordinador/a	Briones Gamarra, Óscar			
Profesorado	Ferri Dura, Jaime Román Marugán, Paloma			
Correo-e	oscarbriones@uvigo.es			
Web	http://www.faitic.es			
Descripción general	Asignatura orientada al conocimiento teórico de los aspectos principales de la negociación y la mediación, así como a sus claves operativas esenciales.			

Competencias

Código	
B6	Habilidad para diseñar, crear, desarrollar y emprender proyectos innovadores en el ámbito de la gestión pública y de las ciencias sociales en general.
C12	Conocer las fuentes teóricas y estrategias de negociación como medio para alcanzar acuerdos.
D2	Capacidad de crítica y auto-crítica.
D3	Capacidad de trabajo en equipo interdisciplinar.
D5	Habilidad de aprendizaje autodirigido y trabajo autónomo en el campo de las ciencias sociales.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
Explicar la información compleja para cubrir de la mejor manera la fase de preparación de una negociación o mediación.	D2 D3
Describir los conceptos principales de la disciplina de la negociación y la mediación.	C12
Aplicar de la teoría de la disciplina a un entorno real de gestión pública.	B6 C12 D2 D3 D5

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	0	25	25
Resolución de problemas de forma autónoma	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	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.
Resolución de problemas de forma autónoma	A través de Faitic: Lectura de textos, actividades de autoevaluación, visualización píldoras y tutorías on line

Atención personalizada	
Metodologías	Descripción
Foros de discusión	Resolución de dudas del alumnado en relación con algún aspecto de la materia (contenido, trabajo o prácticas), así como atención a sus necesidades y consultas relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la disciplina, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad se desarrollará de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Estudio de casos	Resolución de dudas del alumnado en relación con algún aspecto de la materia (contenido, trabajo o prácticas), así como atención a sus necesidades y consultas relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la disciplina, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad se desarrollará de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Resolución de problemas de forma autónoma	Resolución de dudas del alumnado en relación con algún aspecto de la materia (contenido, trabajo o prácticas), así como atención a sus necesidades y consultas relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la disciplina, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad se desarrollará de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).

Evaluación	
Descripción	Calificación Resultados de Formación y Aprendizaje

Foros de discusión	Actividad desarrollada en un entorno virtual en la que se debaten temas diversos relacionados con el ámbito académico y/o profesional.	50	B6	C12	D2 D3 D5
Estudio de casos	Caso final sobre supuesto práctico de negociación.	50	B6	C12	D2 D3 D5

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 en dos convocatorias a partir de la adaptación que de estas actividades realice el docente y cuyo contenido será colgado de la plataforma.
- Para la superación de esta asignatura es necesario la lectura y asimilación de los textos vinculados a cada tema localizados en la plataforma Faitic.
- Además de los textos, el/la estudiante tendrá acceso (directo/cita) a una bibliografía complementaria.
- La participación en el foro es imprescindible como prueba de asimilación correcta de los contenidos.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Munduate, L. y Martínez, J., **Conflicto y negociación**, 2ª, PIRAMIDE, 2004

Andrew Floyer, Acland, **La mediación**, PAIDÓS, 1990

Thompson, Leigh, **The mind and heart of the negotiator**, 2001, PRENTICE-HALL, 2001

Bazerman, M. y Neale, M., **La negociación racional en un mundo irracional**, 3ª, PAIDÓS, 1997

Bibliografía Complementaria

Roca, Elia, **La negociación**, Disponible online, 2013

William Ury; Roger Fisher, Bruce Patton, **Si, de acuerdo**, 5ª, NORMA, 1993

Munduate, L. y Medina, F.J., **Conflicto, negociación y mediación**, TECNOS, 2003

Recomendaciones