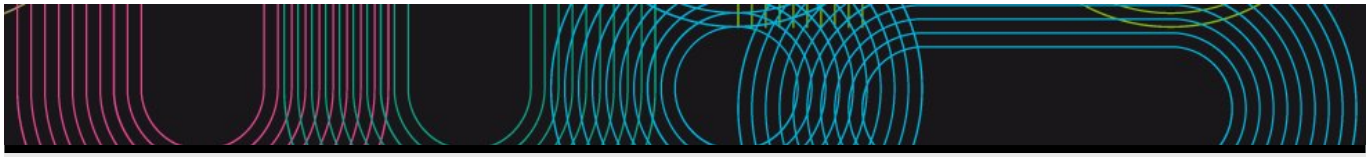

DATOS IDENTIFICATIVOS

Técnicas de negociación colectiva

Asignatura	Técnicas de negociación colectiva			
Código	V08G211V01911			
Titulacion	Grado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OP	4	2c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Derecho público especial			
Coordinador/a	Airas Cotovad, Xurxo Anxo			
Profesorado	Airas Cotovad, Xurxo Anxo Martínez Fernández, Rafael			
Correo-e	xurxoairas@hotmail.com			
Web	http://http://fccxxt.webs.uvigo.es/es/			
Descripción general	En esta materia o alumno/a adquirirá los conocimientos básicos de la estructura y proceso de la negociación colectiva, las partes que participan en el proceso negociador, los estilos, herrmientas de negociación, las importancia de los aspectos formales y la necesidad de cuantificar propuestas y acuerdos			

Competencias

Código

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje

Contenidos

Tema	
Tema 1.- Definición de la Negociación en el marco da Negociación Colectiva. Tipos e Características.	1.1 Definición de Negociación. Consideraciones Previas. 1.2. Tipos de Negociación. 1.3 Estilos de Negociación.
Tema 2.- Las partes de la Negociación Colectiva.	2.1. La representación de los trabajadores y su procedimiento de elección 2.2. La representación patronal 2.3. Los diferentes agentes da negociación. La comunicación en el proceso.
Tema 3.- Las materias de la Negociación Colectiva.	3.1. Contenido Obligatorio. 3.2. Contenido no obligatorio. 3.3. Procedimientos de interpretación y resolución de conflictos.
Tema 4.- El proceso de negociación.	4.1. Etapas de la negociación colectiva. 4.2. Aspectos formales a tener en cuenta. 4.3. La comunicación verbal y no verbal durante la negociación. La inteligencia emocional en el proceso negociador. 4.4. Conflictividad. Conflicto y huelga. Los mecanismos de solución extrajudicial de conflictos
Tema 5.- El cierre de la Negociación.	5.1. La redacción de los acuerdos, la interpretación de los conceptos. 5.2. La valoración económica de los acuerdos. 5.3. La presentación del acuerdo y la comunicación externa. Ganadores y Vencidos.

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Estudio de casos	13.5	10	23.5
Lección magistral	34	0	34
Resolución de problemas y/o ejercicios	18	26	44
Estudio de casos	20	26	46
Simulación o Role Playing	0	0	0

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

Metodologías

	Descripción
Estudio de casos	Formulación y resolución de casos prácticos a fin de poner en práctica los contenidos teóricos de la asignatura. Para ello, el profesor propondrá a los alumnos la resolución de hechos, supuestos, casos, oraciones, etc., para conocerlos, interpretarlos, resolverlos, así como reflexionar sobre ellos, contrastar datos, completar sus conocimientos y entrenar en procedimientos soluciones alternativas
Lección magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio que el/la estudiante tiene que desarrollar

Atención personalizada

Metodologías	**Descripción**
Lección magistral	Entrevistas, conversaciones y aclaraciones de dudas que el profesor mantiene con sus alumnos para el asesoramiento y desarrollo de las diferentes actividades en las que se estructuran la asignatura y el proceso de aprendizaje.
Estudio de casos	Entrevistas, conversacións e aclaración de dúbidas que o docente mantén co seu alumnado para asesoramento e desenvolvemento das distintas actividades na que se estrutura a materia e do proceso de aprendizaxe
Pruebas	**Descripción**
Resolución de problemas y/o ejercicios	Metodología destinada a la resolución de problemas concretos, analizando la información, búsqueda de fuentes e propuestas de soluciones

Evaluación

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje
Estudio de casos	Estudio y resolución de caso concretos	10	
Lección magistral	Se valorará la participación activa de los estudiantes en la sesiones magistrales	50	
Resolución de problemas y/o ejercicios	Prueba tipo test	15	
Simulación o Role Playing	Dinámica de trabajo y Role play sobre los casos que se resolverán en la clase	25	

Otros comentarios sobre la Evaluación

Oportunidad de MAY0-JUNIO

La nota final será la suma de todas las metodologías arriba indicadas.

Oportunidad de JULIO

Aquellas personas que no aprobasen o no se presentasen en la convocatoria de junio, se les conservará la nota de la evaluación continua para la convocatoria de julio.

Evaluación final

Los alumnos que no siguiesen la evaluación continua podrán ir a un único examen final escrito. El examen supondrá el 100% de la nota y constará de una parte teórica (60%) y una parte práctica (40 %).

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Ovejero Bernal, A., **Técnicas de Negociación**, McGraw- Hill, 2004

Mundate Jaca, L y Medina Diaz, F.J., **Gestión del conflicto, negociación y mediación**, Pirámide, 2007

Pease, A., **El arte de negociar y persuadir**, Amat, 2011

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Derecho del trabajo I/V08G211V01302
Derecho del trabajo II/V08G211V01403

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Investigación cualitativa aplicada a las relaciones laborales/V08G211V01907
Políticas sociolaborales/V08G211V01905

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Recursos humanos I/V08G211V01405
Dirección estratégica de empresas/V08G211V01906
Recursos humanos II/V08G211V01503

Plan de Contingencias

Descripción

En circunstancias excepcionales, se procederá a la impartición de las clases teóricas en modalidad on-line, quedando suprimidas las clases practicas, aplicándose el peso de su evaluación, en la parte proporcional, a la parte teórica.