



## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Técnicas de negociación colectiva

Asignatura	Técnicas de negociación colectiva			
Código	V08G211V01911			
Titulación	Grado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos			
Descriptores	Creditos ECTS 6	Seleccione OP	Curso 4	Cuatrimestre 2c
Lengua	Castellano			
Impartición	Gallego			
Departamento				
Coordinador/a	Airas Cotovad, Xurxo Anxo			
Profesorado	Airas Cotovad, Xurxo Anxo Martínez Fernández, Rafael			
Correo-e	xurxoairas@hotmail.com			
Web	<a href="http://http://fccxxt.webs.uvigo.es/es/">http://http://fccxxt.webs.uvigo.es/es/</a>			
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, herramientas de negociación, la importancia de los aspectos formales y la necesidad de cuantificar propuestas y acuerdos			

## Resultados de Formación y Aprendizaje

Código	
--------	--

## Resultados previstos en la materia

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	1	1	2

\*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, conversaciones e aclaración de dudas que el docente mantiene con su alumnado para asesoramiento e desenvolvimiento de distintas actividades en la que se estructura la materia y el proceso de aprendizaje
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
Simulación o Role Playing	

### Evaluación

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje
Estudio de casos	Estudio y resolución de casos concretos	10	
Lección magistral	Se valorará la participación activa de los estudiantes en la sesiones magistrales	40	
Resolución de problemas y/o ejercicios	Prueba tipo test	20	
Simulación o Role Playing	Dinámica de trabajo y Role play sobre los casos que se resolverán en la clase	30	

### Otros comentarios sobre la Evaluación

Oportunidad de MAYO-JUNIO

Los alumnos/as de evaluación continua tendrán que superar una prueba de evaluación (examen)

La nota final estará formada en un 50% por el 100% descrito en la planificación, y el otro 50% por la nota obtenida en el examen, que constará de una parte teórica (25%) (tipo test) y una parte práctica que se realizará otro día (25%).

Los alumnos/as que se presenten en esta oportunidad por evaluación final, tendrán que realizar un examen teórico (50%) y un examen práctico (50%)

Oportunidad de JULIO

Aquellas personas que no aprobasen o no se presentasen en la convocatoria de junio, tendrán que presentarse a la evaluación de Julio por evaluación final.

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 (50%) y una parte práctica (50 %).

---

### **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