



DATOS IDENTIFICATIVOS

Teoría e Técnicas de Negociación Sociopolítica: Xeración de Consenso e Confianza

Materia	Teoría e Técnicas de Negociación Sociopolítica: Xeración de Consenso e Confianza			
Código	P04M091V01209			
Titulación	Máster Universitario en Dirección Pública e Liderado Institucional			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	3	OB	1	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	Briones Gamarra, Oscar			
Profesorado	Briones Gamarra, Oscar			
Correo-e	oscarbriones@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	(*)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 na materia	Tipoloxía	Resultados de Formación e Aprendizaxe
(*)	saber	A12
	saber facer	B4
	Saber estar / ser	B9
		B10
		B13
		B14
		B16

Contidos

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 na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Foros de discusión	0	5	5
Actividades introductorias	0	25	25
Probas prácticas, de execución de tarefas reais e/ou simuladas.	0	45	45

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
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

Metodoloxías	Descrición
Actividades introductorias	
Foros de discusión	
Probas	Descrición
Probas prácticas, de execución de tarefas reais e/ou simuladas.	

Avaliación

	Descrición	Cualificación
Foros de discusión	(*) Participación en los foros propuestos por el profesor o los alumnos, con especial valoración de la aportación de ejemplos prácticos de contextos de negociación.	5
Actividades introductorias	(*) Mediante la lectura de los textos propuestos así como de las actividades propuestas por el profesor.	35
Probas prácticas, de execución de tarefas reais e/ou simuladas.	(*)Realización de un supuesto práctico de negociación.	60

Outros comentarios sobre a Avaliación

Bibliografía. Fontes 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.,

