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	P04M125V01201			
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, Óscar			
Profesorado	Briones Gamarra, Óscar			
Correo-e	oscarbriones@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Asignatura orientada al conocimiento teórico de los aspectos principales de la negociación, así como a sus claves operativas esenciales.			

Competencias de titulación

Código	
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 na materia	Tipoloxía	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Conocer las fuentes teóricas y estrategias de negociación como medio para alcanzar acuerdos.	saber	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.	saber facer	B1
Habilidad para diseñar, crear, desarrollar y emprender proyectos innovadores en el ámbito de la gestión pública y de las ciencias sociales en general.	saber facer	B6
Capacidad para generar nuevas ideas (creatividad) que permita el avance del conocimiento de la gestión pública.	saber facer	B7
Capacidad de crítica y auto-crítica.	saber facer	B10
Capacidad de trabajo en equipo interdisciplinar.	saber facer	B11
Habilidad de aprendizaje autodirigido y trabajo autónomo en el campo de las ciencias sociales.	saber facer	B13

Contidos

Tema	
Tema 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 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 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 na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudos/actividades previos	0	24	24
Foros de discusión	0	12	12
Estudo de casos/análises de situacións	0	27	27
Estudos/actividades previos	0	12	12

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Estudos/actividades previos	Asimilación das lecturas propostas en cada un dos temas da materia.
Foros de discusión	Participación activa nos foros de discusión dispostos ao efecto. Se fomentará a capacidade analítica e de argumentación sobre aspectos da actualidade política e social que impliquen a aparición de dinámicas de negociación ou mediación.
Estudo de casos/análises de situacións	Se realizará unha metodoloxía operativa que culminará nunha proba final na que se analice un caso real proposto polo profesor.
Estudos/actividades previos	Asimilación das lecturas propostas en cada un dos temas da materia.

Atención personalizada

Metodoloxías	**Descrición**
Estudos/actividades previos	Realizarase unha atención personalizada do progreso do alumno así como das dúbidas que este poida presentar sobre calqueira aspecto da materia. A atención personalizada realizarase vía os foros de discusión, o correo electrónico si fóra necesario, ou a utilización da plataforma de comunicación skype.
Estudos/actividades previos	Realizarase unha atención personalizada do progreso do alumno así como das dúbidas que este poida presentar sobre calqueira aspecto da materia. A atención personalizada realizarase vía os foros de discusión, o correo electrónico si fóra necesario, ou a utilización da plataforma de comunicación skype.
Foros de discusión	Realizarase unha atención personalizada do progreso do alumno así como das dúbidas que este poida presentar sobre calqueira aspecto da materia. A atención personalizada realizarase vía os foros de discusión, o correo electrónico si fóra necesario, ou a utilización da plataforma de comunicación skype.
Estudo de casos/análises de situacións	Realizarase unha atención personalizada do progreso do alumno así como das dúbidas que este poida presentar sobre calqueira aspecto da materia. A atención personalizada realizarase vía os foros de discusión, o correo electrónico si fóra necesario, ou a utilización da plataforma de comunicación skype.

Avaliación

	Descrición	Cualificación
Estudos/actividades previos	Asimilación do tema 3.	20
Foros de discusión	Participación activa nos foros de discusión establecidos polos profesores.	20
Estudo de casos/análises de situacións	Realización dun caso práctico final sobre un suposto real de negociación.	40
Estudos/actividades previos	Asimilación dos temas 1 e 2.	20

Outros comentarios sobre a Avaliación

Na segunda convocatoria a metodoloxía e as probas propostas serán moi similares ás dispostas na convocatoria ordinaria, non obstante, por razóns de operatividade, non se avaliará nesta segunda convocatoria a participación obrigatoria en foros de discusión.

Bibliografía. Fontes de información

Munduate y Martinez, **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,

Recomendacións