



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	Dpto. Externo Socioloxía, ciencia política e da administración e filosofía			
Coordinador/a	Briones Gamarra, Óscar			
Profesorado	Briones Gamarra, Óscar Ferri Dura, Jaime Román Marugán, Paloma			
Correo-e	oscarbriones@uvigo.es			
Web	http://www.faitic.es			
Descrición xeral	Materia orientada ao coñecemento teórico dos aspectos principais da negociación, así como ás súas claves operativas esenciais.			

Competencias

Código	
B6	Habilidade para deseñar, crear, desenvolver e emprender proxectos innovadores no eido da xestión pública e das ciencias sociais en xeral.
B7	Capacidade para xerar novas ideas (creatividade) que permita o avance do coñecemento da xestión pública.
C12	Coñecer as fontes teóricas e estratexias de negociación como medio para acadar acordos.
D2	Capacidade de crítica e auto-crítica.
D3	Capacidade de traballo en equipo interdisciplinar.
D5	Habilidade de aprendizaxe autodirixida e traballo autónomo no eido das ciencias sociais.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Coñecer a base tecnolóxica sobre a que se apoian os vehículos automóbiles.	
Consolidación dos coñecementos teóricos en espazos reais de xestión pública especialmente en contextos B6 de negociación.	
Facilitar contornas de fomento da innovación e a creatividade, especialmente *difíciles de atopar no ámbito da xestión pública.	B7 D2 D3 D5
Análise de información complexa para cubrir da mellor maneira a fase de preparación dunha negociación ou mediación.	D2 D3
Manexo dos conceptos principais da disciplina da negociación e a mediación.	C12

Contidos

Tema	
Tema / Módulo 1 A negociación como proceso	1.1. Definición e natureza da negociación 1.2. Condicións indispensables, ferramentas e obxectivos 1.3. Tipos de relacións no proceso negociador 1.4. Fases da negociación
Tema / Módulo 2 Roles, técnicas e tácticas da negociación	2.1. Definicións: Plan estratéxico e táctica 2.2. Preparación da negociación 2.3. Técnicas do Plan estratéxico 2.4. Comunicación entre negociadores Xestión do conflito 2.5. A xestión táctica 2.6. Estratexias para un "acordo mellor"
Tema / Módulo 3 A mediación	3.1. A Mediación, como forma alternativa de resolución de conflitos. Definición e natureza 3.2. O Mediador: perfil e funcións

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Foros de discusión	0	25	25
Estudo de casos/análises de situacións	0	25	25
Outros	0	25	25

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Foros de discusión	Actividade desenvolvida nunha contorna virtual na que se debaten temas diversos relacionados co ámbito académico e/ou profesional.
Estudo de casos/análises de situacións	Actividades de aplicación dos coñecementos a situacións concretas e de adquisición de habilidades básicas e procedimentais relacionadas coa materia obxecto de estudo. Desenvólvense a través de TIC de maneira autónoma.
Outros	Cuestionarios por tema

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Foros de discusión	Atención personalizada na plataforma ou de ser imprescindible por mail ou skype
Estudo de casos/análises de situacións	Atención personalizada na plataforma ou de ser imprescindible por mail ou skype
Outros	Atención personalizada na plataforma ou de ser imprescindible por mail ou skype

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Foros de discusión	Actividade desenvolvida nunha contorna virtual na que se debaten temas diversos relacionados co ámbito académico e/ou profesional.	30	B6 B7	C12	D2 D3 D5
Estudo de casos/análises de situacións	Caso final sobre suposto práctico de negociación.	30	B6 B7	C12	D2 D3 D5

Outros	Cuestionario por tema. 3 Cuestionarios en total.	40	B6 B7	C12	D2 D3 D5
--------	--	----	----------	-----	----------------

Outros comentarios sobre a Avaliación

- A información sobre as actividades avaliativas está dispoñible no espazo da materia en Faitic, baixo a etiqueta ☐Avaliación de cada tema.
 - O alumnado terá opción a presentarse á convocatoria de xuño-xullo a partir da adaptación que de estas actividades realice o docente e cuxo contido será colocado na plataforma.
 - Para a superación desta materia é necesario a lectura e asimilación dos textos vinculados a cada tema localizados na plataforma Faitic.
 - Ademais dos textos, o/a estudante terá acceso (directo/cita) a unha bibliografía complementaria.
-

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Munduate y Martínez, **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,

William Ury, **Si, de acuerdo**,

Recomendacións
