



DATOS IDENTIFICATIVOS

Teoría y Técnicas de Negociación Sociopolítica: Generación de Consenso y Confianza

Asignatura	Teoría y Técnicas de Negociación Sociopolítica: Generación de Consenso y Confianza			
Código	P04M125V01201			
Titulación	Máster Universitario en Dirección Pública y Liderazgo Institucional			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	3	OB	1	2c
Lengua Impartición				
Departamento	Dpto. Externo Sociología, ciencia política y de la administración y 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			
Descripción general	Asignatura orientada al conocimiento teórico de los aspectos principales de la negociación, así como a sus claves operativas esenciales.			

Competencias

Código	
A2	Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.
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.
B4	Habilidad para recuperar y analizar información de diversas fuentes
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.
C12	Conocer las fuentes teóricas y estrategias de negociación como medio para alcanzar acuerdos.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
Aplicación de la disciplina de negociación a procesos reales de intercambio puestos en marcha por las Administraciones Públicas	B1
Consolidación de los conocimientos teóricos en espacios reales de gestión pública especialmente en contextos de negociación.	B6
Facilitar entornos de fomento de la innovación y la creatividad, especialmente difíciles de encontrar en el ámbito de la gestión pública.	B7
Análisis de información compleja para cubrir de la mejor manera la fase de preparación de una negociación o mediación.	B4
Manejo de los conceptos principales de la disciplina de la negociación y la mediación.	C12
Aplicación de la teoría de la disciplina a un entorno real de gestión pública.	A2

Contenidos	
Tema	
Tema / Módulo 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 / Módulo 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 / Módulo 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 en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Foros de discusión	0	25	25
Estudio de casos/análisis de situaciones	0	25	25
Otros	0	25	25

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

Metodologías	
	Descripción
Foros de discusión	Actividad desarrollada en un entorno virtual en la que se debaten temas diversos relacionados con el ámbito académico y/o profesional.
Estudio de casos/análisis de situaciones	Actividades de aplicación de los conocimientos a situaciones concretas y de adquisición de habilidades básicas y procedimentales relacionadas con la materia objeto de estudio. Se desarrollan a través de TIC de manera autónoma.
Otros	Cuestionarios por tema

Atención personalizada	
Metodologías	Descripción
Foros de discusión	La atención personalizada se realizará mediante la plataforma de manera preferente, si bien están permitidos el correo electrónico personal e incluso las interacciones vía skype o telefónica.
Estudio de casos/análisis de situaciones	La atención personalizada se realizará mediante la plataforma de manera preferente, si bien están permitidos el correo electrónico personal e incluso las interacciones vía skype o telefónica.
Otros	La atención personalizada se realizará mediante la plataforma de manera preferente, si bien están permitidos el correo electrónico personal e incluso las interacciones vía skype o telefónica.

Evaluación			
	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje
Foros de discusión	Actividad desarrollada en un entorno virtual en la que se debaten temas diversos relacionados con el ámbito académico y/o profesional.	20	
Estudio de casos/análisis de situaciones	Caso final sobre supuesto práctico de negociación.	20	
Otros	Cuestionario por tema. 3 Cuestionarios en total.	60	

Otros comentarios sobre la Evaluación

1. La información sobre las actividades evaluativas está disponible en el espacio de la asignatura en Faitic, bajo la etiqueta [Evaluación] de cada tema.
 2. El alumnado tendrá opción a presentarse a la convocatoria de junio-julio a partir de la adaptación que de estas actividades realice el docente y cuyo contenido será colgado de la plataforma.
-

Fuentes de información

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,

Para la superación de esta asignatura es necesario la lectura y asimilación de los textos vinculados a cada tema localizados en la plataforma Faitic.

Recomendaciones
