



## 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	Carácter	Curso	Cuadrimestre
	3	OB	1	2c
Lingua impartición	Castelán			
Departamento				
Coordinador/a	Briones Gamarra, Óscar			
Profesorado	Briones Gamarra, Óscar Ferri Dura, Jaime Román Marugán, Paloma			
Correo-e	oscarbriones@uvigo.es			
Web	<a href="http://www.faitic.es">http://www.faitic.es</a>			
Descrición xeral	Materia orientada ao coñecemento teórico dos aspectos principais da negociación, así como ás súas claves operativas esenciais.			

## Competencias

Código	
CG6	Habilidade para deseñar, crear, desenvolver e emprender proxectos innovadores no eido da xestión pública e das ciencias sociais en xeral.
CE12	Coñecer as fontes teóricas e estratexias de negociación como medio para acadar acordos.
CT2	Capacidade de crítica e auto-crítica.
CT3	Capacidade de traballo en equipo interdisciplinar.
CT5	Habilidade de aprendizaxe autodirixida e traballo autónomo no eido das ciencias sociais.

## Resultados de aprendizaxe

Resultados de aprendizaxe	Competencias
Explicar a información complexa para cubrir da mellor maneira a fase de preparación dunha negociación ou mediación.	CT2 CT3
Describir os conceptos principais da disciplina da negociación e a mediación.	CE12
Aplicar a teoría da disciplina a unha contorna real de xestión pública.	CG6 CE12 CT2 CT3 CT5

## 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 <input type="checkbox"/> acordo mellor <input type="checkbox"/>
---	--

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	0	25	25
Resolución de problemas de forma autónoma	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	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.
Resolución de problemas de forma autónoma	A través de Faitic: Lectura de textos, actividades de autoevaluación, visualización píldoras y tutorías on line

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Foros de discusión	Resolución de dúbidas do alumnado en relación con algún aspecto da materia (contido, traballo ou prácticas), así como atención ás súas necesidades e consultas relacionadas co estudo e/ou temas vinculados coa disciplina, proporcionándolle orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe. Esta actividade desenvolverase de forma non presencial (a través do correo electrónico ou do campus virtual).
Estudo de casos	Resolución de dúbidas do alumnado en relación con algún aspecto da materia (contido, traballo ou prácticas), así como atención ás súas necesidades e consultas relacionadas co estudo e/ou temas vinculados coa disciplina, proporcionándolle orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe. Esta actividade desenvolverase de forma non presencial (a través do correo electrónico ou do campus virtual).
Resolución de problemas de forma autónoma	Resolución de dúbidas do alumnado en relación con algún aspecto da materia (contido, traballo ou prácticas), así como atención ás súas necesidades e consultas relacionadas co estudo e/ou temas vinculados coa disciplina, proporcionándolle orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe. Esta actividade desenvolverase de forma non presencial (a través do correo electrónico ou do campus virtual).

### Avaliación

Descrición	Cualificación	Competencias Avaliadas
------------	---------------	------------------------

Foros de discusión	Actividade desenvolvida nunha contorna virtual na que se debaten temas diversos relacionados co ámbito académico e/ou profesional.	50	CG6	CE12	CT2 CT3 CT5
Estudo de casos	Caso final sobre suposto práctico de negociación.	50	CG6	CE12	CT2 CT3 CT5

### Outros comentarios sobre a Avaliación

1. A información sobre as actividades avaliativas está dispoñible no espazo da materia en Faitic, baixo a etiqueta [Avaliación] de cada tema.
2. 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.
3. Para a superación desta materia é necesario a lectura e asimilación dos textos vinculados a cada tema localizados na plataforma Faitic.
4. Ademais dos textos, o/a estudante terá acceso (directo/cita) a unha bibliografía complementaria.

### Bibliografía. Fontes de información

#### Bibliografía Básica

Munduate, L. y Martínez, J., **Conflicto y negociación**, 2ª, PIRAMIDE, 2004

Andrew Floyer, Acland, **La mediación**, PAIDÓS, 1990

Thompson, Leigh, **The mind and heart of the negotiator**, 2001, PRENTICE-HALL, 2001

Bazerman, M. y Neale, M., **La negociación racional en un mundo irracional**, 3ª, PAIDÓS, 1997

#### Bibliografía Complementaria

Roca, Elia, **La negociación**, Disponible online, 2013

William Ury; Roger Fisher, Bruce Patton, **Si, de acuerdo**, 5ª, NORMA, 1993

Munduate, L. y Medina, F.J., **Conflicto, negociación y mediación**, TECNOS, 2003

### Recomendacións

### Plan de Continxencias

#### Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito máis áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

\* Metodoloxías docentes que se manteñen

\* Metodoloxías docentes que se modifican

\* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías)

\* Modificacións (se proceder) dos contidos a impartir

\* Bibliografía adicional para facilitar a auto-aprendizaxe

\* Outras modificacións

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

\* Probas xa realizadas

Proba XX: [Peso anterior 00%] [Peso Proposto 00%]

...

\* Probas pendentes que se manteñen  
Proba XX: [Peso anterior 00%] [Peso Proposto 00%]

...

\* Probas que se modifican  
[Proba anterior] => [Proba nova]

\* Novas probas

\* Información adicional

---