



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	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.
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
Explicar a información complexa para cubrir da mellor maneira a fase de preparación dunha negociación ou mediación.	D2 D3
Descibir os conceptos principais da disciplina da negociación e a mediación.	C12
Aplicar a teoría da disciplina a unha contorna real de xestión pública.	B6 C12 D2 D3 D5

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	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 Fatic: 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 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.	50	B6	C12	D2 D3 D5
Estudo de casos	Caso final sobre suposto práctico de negociación.	50	B6	C12	D2 D3 D5

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