

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Técnicas de negociación colectiva				
Materia	Técnicas de negociación colectiva			
Código	V08G211V01911			
Titulación	Grao en Relacións Laborais e Recursos Humanos			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Dereito público especial			
Coordinador/a	Airas Cotovad, Xurxo Anxo			
Profesorado				
Correo-e				
Web	http://http://fccxxt.webs.uvigo.es/es/			
Descrición xeral	Nesta materia o alumno/a coñecerá os coñecementos básicos da estrutura e proceso da negociación colectiva, as partes que participan no proceso negociador, os estilos, ferramentas de negociación, a importancia dos aspectos formais e a necesidade de cuantificar as propostas e acordos.			

Competencias
Código

Resultados de aprendizaxe	
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe

Contidos	
Tema	
Tema 1.- Definición de Negociación no marco da Negociación Colectiva. Tipos e Características.	1.1 Definición de Negociación. Consideracións Previas. 1.2. Tipos de Negociación. 1.3 Estilos de Negociación.
Tema 2.- As partes da Negociación Colectiva.	2.1. A representación dos traballadores e o seu procedemento de elección 2.2. A representación patronal 2.3. Os diferentes axentes da negociación. A comunicación no proceso.
Tema 3.- As materias da Negociación Colectiva.	3.1. Contido Obrigatorio. 3.2. Contido non obrigatorio. 3.3. Procedementos de interpretación e resolución de conflitos.
Tema 4.- O proceso de negociación.	4.1. Etapas da negociación colectiva. 4.2. Aspectos formais a ter en conta. 4.3. A comunicación verbal e non vernal durante a negociación. A intelixencia emocional no proceso negociador. 4.4. Conflictividade. Conflito e folga. Os mecanismos de solución extraxudicial de conflitos
Tema 5.- O peche da Negociación.	5.1. A redacción dos acordos, a interpretación dos conceptos. 5.2. A valoración económica dos acordos. 5.3. A presentación do acordo e a comunicación externa. Gañadores e Vencidos.

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudo de casos	13.5	10	23.5

Lección maxistral	34	0	34
Resolución de problemas e/ou exercicios	18	26	44
Estudo de casos	20	26	46
Simulación ou Role Playing	0	0	0

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Estudo de casos	Formulación e resolución de casos prácticos ao fin de levar á práctica os contidos teóricos da materia. A tal efecto, o docente proporá ao alumnado a resolución de feitos, supostos, casos, sentenzas, *etc, coa finalidade de coñecelos, interpretalos, resolvelos, así como reflexionar sobre os mesmos, contrastar datos, completar os seus coñecementos e adestrarse en procedementos alternativos de solución.
Lección maxistral	Exposición por parte do docente dos contidos da materia obxecto de estudo, as súas bases teóricas e directrices principais, contidos que deberán ser estudados polo alumnado e que serán obxecto de avaliación.

Atención personalizada

Metodoloxías	**Descrición**
Lección maxistral	Entrevistas, conversacións e aclaración de dúbidas que o docente mantén co seu alumnado para asesoramento e desenvolvemento das distintas actividades na que se estrutura a materia e do proceso de aprendizaxe
Estudo de casos	Entrevistas, conversacións e aclaración de dúbidas que o docente mantén co seu alumnado para asesoramento e desenvolvemento das distintas actividades na que se estrutura a materia e do proceso de aprendizaxe
Probas	**Descrición**
Resolución de problemas e/ou exercicios	Metodoloxía destinada a resolución de problemas concretos, analizando a información, búsqueda de fontes e propostas de solucións

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Estudo de casos	Estudo e resolución de caso concretos	10	
Lección maxistral	valoraráse a participación activa dos estudantes na sesións maxistrais	50	
Resolución de problemas e/ou exercicios	Prueba tipo test	15	
Simulación ou Role Playing	Dinámica de traballo e Role play sobre os casos que se resolverán na clase	25	

Outros comentarios sobre a Avaliación

Oportunidade de MAY0-XUÑO

Os alumnos/as de avaliación continua teran que superar unha proba de avaliación (examen).

A nota final da materia estará formada nun 50% polo 100% descrito na planificación, e o outro 50% pola nota do exame, que constará de parte teórica (tipo test) e parte práctica.

Os alumnos que se presenten nesta oportunidade por avaliación final, terán que realizar un examen teórico (50%) e un exame práctrico (50%)

Oportunidade de XULLO

Aquelas persoas que non aprobasen ou non se presentasen na convocatoria de xuño, terán que presentarse a avaliación de xullo por avaliación final.

Avaliación final

Os alumnos que non seguisen a avaliación continua poderán ir a un único exame final escrito. O exame supoñerá o 100% da nota e constará dunha parte teórica (50%) e unha parte práctica (50 %).

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Ovejero Bernal, A., **Técnicas de Negociación**, McGraw- Hill, 2004

Mundate Jaca, L y Medina Diaz, F.J., **Gestión del conflicto, negociación y mediación**, Pirámide, 2007

Pease, A., **El arte de negociar y persuadir**, Amat, 2011

Bibliografía Complementaria

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Dereito do traballo I/V08G211V01302
Dereito do traballo II/V08G211V01403

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Investigación cualitativa aplicada ás relacións laborais/V08G211V01907
Políticas sociolaborais/V08G211V01905

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Recursos humanos I/V08G211V01405
Dirección estratéxica de empresas/V08G211V01906
Recursos humanos II/V08G211V01503