



Guía Docente

Workshop Técnicas de Negociación

Datos del Workshop	TIPO	ECTS	SEMESTRE	PRESENCIAL	IDIOMA	CURSO
	OP	2	Consultar programación	100%	Catalán / Castellano	2023-24

Los *workshops* son actividades formativas que el estudiante puede escoger entre una amplia oferta presentada por la Escuela cada curso académico. Su metodología es eminentemente **práctica** y se organizan en **grupos reducidos**.

Esta guía docente es susceptible de ser modificada por causa de fuerza mayor o sobrevenida.

Descriptor
Constantemente estamos negociando, con nuestros amigos, con nuestros profesores, con nuestra familia, compañeros o jefes/as. Conocer técnicas de negociación te permite obtener mejores acuerdos y resultados en situaciones que involucren la toma de decisiones, ya sea en el ámbito personal o profesional. En el curso aprenderemos cuándo hay que negociar y cómo para conseguir resultados más satisfactorios ya sea en la firma de un contrato o la resolución de un conflicto, la compra o venta de un producto... de forma efectiva y con respeto, fortaleciendo además las relaciones interpersonales.

Contenido
Tema 1: Qué es negociar.
 ✓ La negociación: concepto y definiciones
 ✓ La preparación de la negociación
 ✓ La preparación del ambiente físico y psicológico
 ✓ Las fases y el proceso de negociación
 ✓ Estilos de negociación: competitivo frente a cooperativo
 ✓ BATNA, ZOPA y poder negocial.
 ✓ Negociaciones ocultas.
 Tema 2: Negociación de Harvard.
 ✓ Personas y problemas.
 ✓ Intereses y posiciones.
 ✓ Mutuo beneficio.
 ✓ Juego sucio.

Sistema de Evaluación
EVALUACIÓN

- La evaluación es el proceso mediante el cual se calibra el resultado del aprendizaje del/de la estudiante.
- La puntuación mínima para superar cualquier *workshop* es un 5,00. Solamente los *workshops* superados son susceptibles de reconocimiento.
- Cualquier tipo de trabajo alternativo no tendrá efecto sobre la evaluación.

Para el adecuado desarrollo de la evaluación, **el/la estudiante**

SE COMPROMETE:



- **A la lectura, comprensió i estudi de la totalitat del material facilitado.**
- **A la autoría de sus trabajos y ejercicios.**
*Se aplicarán programas de prevención de plagio. La detección de esta infracción en un 20% o más del material comportará una calificación final de **cero** y puede dar paso a actuaciones disciplinarias por parte de la Escuela.*
- **A la corrección ortográfica, sintáctica y léxica del material presentado.** Estos elementos forman parte intrínseca de la evaluación.
- **A elaborar los contenidos de acuerdo con los criterios establecidos por el centro y/o el profesorado para cada uno de los elementos de evaluación.**
- **A realizar toda entrega dentro del plazo establecido y exclusivamente a través de Moodle.**
- **A comunicarse con el/la docente exclusivamente:**
 - **Vía Moodle.**
 - **Personalmente en el aula.**

EVALUACIÓN CONTINUADA

Considerando la naturaleza eminentemente práctica y el aprendizaje gradual propio de las actividades realizadas en los *Workshops*, **no** se contemplan **ni la modalidad de evaluación única ni tampoco la reevaluación.**

ELEMENTOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN	VALOR PONDERADO
Clases magistrales (obligatorias)	Asistencia con participación pertinente y significativa como mínimo en el 80% de las sesiones. Para la calificación final, se realizará la media ponderada de los otros dos elementos EXCLUSIVAMENTE si se cumple este requisito.	Apto/ No apto
Actividad formativa individual (obligatoria)	Análisis de una situación de negociación en RRPP o que el/la estudiante haya encontrado en su vida personal: situación de negociación, contexto, partes involucradas, los intereses y las necesidades de cada parte, así como los obstáculos y las oportunidades que se presentan. Se deberán identificar los objetivos propios y los objetivos de la otra parte en la negociación. Planificación de la estrategia de negociación. Esta actividad es susceptible de ser presentada en clase.	70%
Actividad formativa colaborativa de un máximo de 5 estudiantes. (obligatoria)	Análisis de una negociación real aplicando las técnicas aprendidas. Esta actividad es susceptible de ser presentada en clase.	30%

Bibliografía

Fisher, Roger, Ury, William; Patton, Bruce. (2011) *Obtenga el sí : el arte de negociar sin ceder.* Gestión 2000.



ESCOLA SUPERIOR DE
RELACIONS PÚBLIQUES

centre
adscriu



UNIVERSITAT DE
BARCELONA