



FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre Completo	Negociación
Código	E000002492
Título	Grado en Análisis de Negocios / Business Analytics
Impartido en	Grado en Derecho y Grado en Administración y Dirección de Empresas (E-3) [Quinto Curso] Grado en Administración y Dirección de Empresas y Grado en Relaciones Internacionales (E-6) [Quinto Curso]
Créditos	5,0
Carácter	Optativa (Grado)
Departamento / Área	Departamento de Gestión Empresarial
Responsable	Veronica Fernandez-Trapa
Horario de tutorías	Solicitar cita previa
Descriptor	La gestión de conflictos a través de las habilidades de negociación. Estilos de negociación. Desarrollo de tácticas y estrategias de negociación según la situación. Desarrollo del proceso negociador: fases de preparación, desarrollo, cierre y análisis de la negociación. El espacio y el tiempo en las negociaciones. Actitudes y personalidad negociadoras.

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Francisco Javier Rivas Compains
Departamento / Área	Departamento de Gestión Empresarial
Despacho	Alberto Aguilera 23 - sala de profesores colaboradores 4 planta
Correo electrónico	frivasc@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	Guillermo Aureliano Sánchez Prieto
Departamento / Área	Departamento de Gestión Empresarial
Despacho	Alberto Aguilera 23 - sala de profesores colaboradores 4 planta
Correo electrónico	gsprieto@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	Verónica María Fernández Trapa Díaz Obregón
Departamento / Área	Departamento de Gestión Empresarial
Despacho	Alberto Aguilera 23 - sala de profesores colaboradores 4 planta
Correo electrónico	veronica.trapa@icade.comillas.edu



DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura

Aportación al perfil profesional de la titulación

Esta materia hace hincapié en la importancia que conocer una metodología de negociación sistemática basada en una serie de principios, conocida como el Método Harvard. Para los alumnos que aspiren a dirigir y a administrar de manera profesional, así como a persuadir en su entorno personal, la asignatura de técnicas de negociación le ayudará a desarrollar las habilidades necesarias para enfrentarse con éxito a cualquier negociación. A través de una metodología, eminentemente práctica de la asignatura, el alumno desarrollará sus capacidades, aptitudes y competencias. La asimilación de la asignatura, desde un punto de vista experimental enfrentándose a distintas situaciones de negociación a través de casos y role-plays, hace que el alumno pueda obtener una ventaja competitiva al desarrollar su capacidad negociadora.

Prerrequisitos

Ninguno. La inclusión de la asignatura en los últimos años de carrera cuando el alumno ya está familiarizado con los distintos aspectos de la gestión y las diferentes áreas funcionales de la empresa, supone un acierto y ofrece una oportunidad de llevar a la práctica conceptos y conocimientos de otras asignaturas. Conviene tener curiosidad por distintos sectores de empresas, para actuar asimilando los papeles de los casos.

Competencias - Objetivos

Competencias

GENERALES

CG02	Capacidad de análisis de datos masivos procedentes de diversas fuentes: texto, audio, numérica e imagen	
	RA1	Identifica y define, adecuada y proactivamente, un problema y sus posibles causas
	RA2	Plantea posibles soluciones pertinentes y diseña un plan de acción para su aplicación
CG06	Habilidades interpersonales en la sociedad de la información: escuchar, argumentar y debatir	
	RA1	Utiliza el diálogo para colaborar y generar buenas relaciones, escuchando las opiniones de los demás y estableciendo diálogos constructivos
	RA2	Comunica sus ideas de manera efectiva y argumentada



	RA3	Conoce la técnica del debate y la oratoria y sabe emplearla en cuestiones profesionales
CG09	Compromiso ético en la sociedad de la información	
	RA1	Persigue la excelencia en las actuaciones profesionales
	RA2	Se preocupa por las consecuencias que su actividad y su conducta pueden tener para los demás
CG11	Capacidad para aprender y trabajar autónomamente en la sociedad de la información	
	RA1	Es capaz de recopilar, preparar y ampliar información con carácter previo a su participación en actividades que implican la construcción de un discurso propio argumentado o la propuesta de soluciones innovadoras a un problema
	RA2	Realiza sus trabajos y su actividad necesitando sólo unas indicaciones iniciales y un seguimiento básico, poniendo en práctica las habilidades necesarias para la investigación independiente
	RA3	Busca y encuentra recursos adecuados para sostener sus actuaciones y realizar sus trabajos
ESPECÍFICAS		
CEO05	Conocer y comprender las técnicas de negociación profesional aplicadas a contextos digitalizados	
	RA1	Comprende y reconoce el valor de la gestión eficaz de conflictos en una organización, así como los diferentes tipos de negociación adecuados a cada situación y contexto
	RA2	Conoce en qué consiste la planificación y preparación de una negociación, sus fases esenciales y su proceso de cierre
	RA3	Es capaz de diseñar estrategias y tácticas de negociación según las circunstancias, que le permitan cerrar negociaciones llegando a acuerdos o acercando posiciones
	RA4	Conoce herramientas de analítica de datos orientadas a la identificación y evaluación de la capacidad de negociación dentro de una organización.

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos

BLOQUE 1: EL ARTE DE NEGOCIAR SIN CEDER



Tema 1: EL PROBLEMA: NO REGATEE CON LAS POSICIONES

- 1.1 Discutir las posiciones produce acuerdos poco aconsejables**
- 1.2 Discutir sobre posiciones es ineficaz**
- 1.3 Discutir sobre posiciones pone en peligro la relación existente**
- 1.4 Cuando intervienen muchas partes, la negociación posicional es aún peor**
- 1.5 Ser amable y simpático no es la respuesta**

Tema 2: EL MÉTODO

- 2.1 Separe a las personas del problema:**
 - 1. Los negociadores son ante todo personas
 - 2. Separe la relación de la esencia
 - 3. Percepción
 - 4. Emoción
 - 5. Comunicación
 - 6. La prevención es lo que funciona mejor
- 2.2 Céntrese en los intereses, no en las posiciones**
 - 1. Concilie intereses, no las posturas
 - 2. Cómo identificar intereses
 - 3. Hable sobre sus intereses
- 2.3 Invente opciones en beneficio mutuo**
 - 1. Diagnóstico
 - 2. Juicio prematuro
 - 3. La respuesta única
 - 4. Separar, inventar y decidir
 - 5. Ensanche sus opciones
 - 6. Busque un beneficio mutuo
 - 7. Haga que se decidan fácilmente
- 2.4 Insista en utilizar criterios objetivos**
 - 1. Decidir basándose en la voluntad es caro
 - 2. Desarrollar criterios objetivos
 - 3. Negociar con criterios objetivos

Tema 3: SI, PERO

- 3.1 ¿Qué pasa si los otros son más poderosos?- desarrolle su MAPAN**
 - 1. Protegerse a sí mismo



2. **Sacando el máximo partido de lo que usted posee**

3. **Cuando la otra parte es poderosa**

3.2 ¿Qué pasa si no quieren seguir el juego? Utilice el Jiu-Jitsu de negociación

3.3 ¿Qué pasa si juegan sucio? La forma de domesticar al negociador duro

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

La metodología aplicada en esta asignatura, se basa en el método del caso que consta de una fase de preparación en equipo para su posterior negociación. Los observadores que han supervisado la negociación realizan un proceso de feedback a los participantes. Posteriormente se revisa el caso en clase por el profesor y se ponen en común los resultados y temas técnicos relativos a esa negociación. El alumno finalmente realiza tras la revisión una reflexión sobre lo que ha vivido y sus posibilidades de mejora en futuros casos. Por estos motivos resulta imprescindible la presencia del alumno en el aula, ya que no sólo deja de aprender un aspecto concreto y distinto en cada negociación, si no que además puede perjudicar a sus compañeros de equipo. Así al final del semestre, el alumno es capaz de ver su evolución y mejora personal. En paralelo se introduce la metodología y conceptos teóricos desarrollados en Harvard y se realizan una serie de ejercicios, para desarrollar y asimilar los elementos de la negociación.

Metodología Presencial: Actividades

AF8. Simulaciones, juegos de rol, dinámicas de grupo: Análisis y resolución de casos de negociación reales en distintos entornos empresariales y personales.

A partir de lectura individual del caso propuesto por el profesor, los alumnos sintetizan la información y datos que cada uno considera relevante para la toma de decisiones y resolución de problemas.

Posteriormente estos datos se ponen en común dentro del equipo de trabajo, tratando de desarrollar una estrategia y enfoque de actuación ante el equipo contrario. Deberán planificar qué temas deben ser o no vistos, ser creativos generando ideas y propuestas a ser debatidas y decidir quién y cómo liderará la negociación.

Durante la preparación, el equipo debe interiorizar y asumir el papel del personaje, la empresa y situación en la que la negociación se desarrolla, valorando su actuación conjunta y a la aportación de los distintos miembros del equipo.

Durante la negociación tienen que manejar situaciones de comunicación, percepción y emociones y están sometidos a la supervisión bien del profesor o de un equipo de observadores, que evaluarán el desarrollo de la negociación y darán al terminar feedback a los participantes, tanto de sus habilidades como de su comportamiento (ética) o no de cómo han llevado el caso.

Tras el feedback del observador y la revisión del caso, cada alumno debe ejercer un análisis autocrítico, identificando los aspectos y puntos en los que tiene que mejorar y que podría haber hecho mejor y lo recoge



en su diario de negociación, así como el feedback recibido.

Con estos datos podrá elaborar la recensión final sobre su aprendizaje real del curso.

AF2. Sesiones participadas de carácter expositivo: a partir del caso y en el momento de la revisión el profesor explica las nociones básicas, con la participación activa y colaborativa de los alumnos, que discuten los puntos oscuros o los matices que les resulten pertinentes para la correcta comprensión de contenidos. Incluirá presentaciones dinámicas y la participación reglada o espontánea de los estudiantes por medio de actividades diversas.

AF4. Ejercicios. Se realizan una serie de ejercicios prácticos que se centran en desarrollar un elemento concreto de la negociación y su forma de preparación. No es un caso como tal, si no un ejercicio que simula también una situación real y se centra en un aspecto concreto de la negociación (intereses, opciones, alternativas, legitimidad, comunicación, relación, compromiso). Con su realización el alumno adquiere herramientas y modelos que le fijen los aspectos adquiridos desde el punto de vista conceptual.

Es un trabajo individual, que se pone en común por el profesor con toda la clase, a la vez que se repasan los marcos conceptuales que corresponden al ejercicio, mediante soporte audiovisual.

Metodología No presencial: Actividades

B1. Estudio y documentación. Estudio individual que el estudiante realiza para comprender, reelaborar y retener el marco estructural y el contenido científico de la metodología Harvard de negociación basada en los principios, de la que se le examinará desde el punto de vista teórico

B2. Monografías de carácter teórico- práctico. Al terminar el curso cada estudiante de forma individual debe presentar una recensión sobre su evolución y aprendizaje en la asignatura, vinculando aspectos teóricos y prácticos, artículos externos, análisis de situaciones reales externas, etc. La reflexión personal tiene que ir mucho más allá de la mera recopilación de la información proveniente de diversas fuentes.

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

HORAS PRESENCIALES			
Lecciones de Carácter expositivo	Simulaciones, juegos de rol, dinámicas de grupo	Ejercicios y resolución de casos y de problemas	
5,00	30,00	10,00	
HORAS NO PRESENCIALES			
Ejercicios y resolución de casos y de problemas	Simulaciones, juegos de rol, dinámicas de grupo	Trabajos monográficos y de investigación, individuales o colectivos	Estudios individual y/o en grupo, y lectura organizada
10,00	20,00	20,00	30,00
CRÉDITOS ECTS: 5,0 (125,00 horas)			



EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
Examen teórico	Capacidad comprensiva y relacional	50 %
Asistencia y participación activa en clase. Presentación de los casos negociados. La asistencia es obligatoria para evaluar a alumno, salvo los casos de dispensa de asistencia en cuyo caso el examen teórico tiene el 100% de puntuación en la nota.	Participación y rigor ante la asignatura. Proactividad	15 %
Resolución de casos prácticos: vía examen de casos prácticos o presentación de los mismos.	Evaluación de las capacidades adquiridas	20 %
Recesión individual del aprendizaje de la asignatura tanto teórico como práctico	Capacidad comprensiva y relacional.	15 %

Calificaciones

Para la evaluación global de la asignatura de negociación sin dispensa de asistencia es necesario una nota mínima de 4 las dos partes de la asignatura: examen y prácticas.

Actividades para alumnos con dispensa de asistencia

Examen teórico del libro Obtenga el Sí - Se limitaría al examen final teórico porque la parte práctica sin un equipo oponente no se puede practicar.

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA (PRESENCIAL/NO PRESENCIAL)

Los criterios de evaluación son los mismos que en la convocatoria ordinaria, por lo que hay que aportar todas las actividades de evaluación consideradas en el curso. Se guardarán las notas de las actividades realizadas, a la espera de que se realicen las actividades pendientes. En esta evaluación se aplicarán los mismos criterios de ponderación que en la evaluación ordinaria.

PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA

Actividades	Fecha de realización	Fecha de entrega



12 casos de negociación prácticos durante el cuatrimestre. Ver detalle del cronograma en la intranet		
7 ejercicios prácticos de elementos de negociación durante el cuatrimestre. Ver detalle del cronograma en la intranet		

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

ROGER FISHER - WILLIAM URY - BRUCE PATTON (1991): *"Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder"*, Gestión 2000. Edición 2011.

ROGER FISHER - DANNY ERTEL (1995): *"Obtenga el sí en la práctica"*, Gestión 2000. Edición 2007

BAZERMAN, MAX - MALHOTRA, DEEPAK. *"El negociador genial" 2014*. Colección Empresa Activa. Ed. Urano