



FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
NombreCompleto	Técnicas de Negociación / Negotiation Techniques
Código	E000008092
Título	Grado en Administración y Dirección de Empresas
Impartido en	Grado en Administración y Dirección de Empresas (E-2) [Cuarto Curso] Grado en Administración y Dirección de Empresas (E-2) - Bilingüe en inglés [Cuarto Curso]
Nivel	Reglada Grado Europeo
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	6,0
Carácter	Optativa (Grado)
Departamento / Área	Departamento de Gestión Empresarial
Responsable	Guillermo A. Sánchez Prieto
Horario	Lunes y martes de de 1030 a 1230 y
Horario de tutorías	a concertar por e-mail gsPrieto@comillas.edu
Descriptor	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.

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Guillermo Aureliano Sánchez Prieto
Departamento / Área	Departamento de Gestión Empresarial
Despacho	Alberto Aguilera 23
Correo electrónico	gsPrieto@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	Resolución de problemas y toma de decisiones	
	RA1	Es capaz de resumir y estructurar la información empleando los conceptos adecuados
	RA2	Identifica y organiza temporalmente las tareas necesarias para la realización de sus actividades de aprendizaje, cumpliendo con los plazos establecidos de entrega de actividades
	RA3	Es capaz de establecer prioridades y seleccionar materiales en la realización de las tareas en función de las demandas del programa de estudio
CG03	Capacidad de organización y planificación	
	RA1	Identifica y organiza temporalmente las tareas necesarias para la realización de sus actividades de aprendizaje, cumpliendo con los plazos establecidos de entrega de actividades
	RA2	Es consciente de que puede utilizar estrategias para mejorar la gestión del tiempo
	RA3	Es capaz de establecer prioridades y seleccionar materiales en la realización de las tareas en función de las demandas del programa de estudio
CG05	Conocimientos generales básicos sobre el área de estudio	
CG09	Habilidades interpersonales: escuchar, argumentar y debatir	



CG10	Capacidad de liderazgo y trabajo en equipo
CG12	Compromiso ético
	RA1 Abordar los problemas de manera íntegra desde el respeto por los intereses y derechos humanos en un marco democrático
CG17	Capacidad de elaboración y transmisión de ideas, proyectos, informes, soluciones y problemas

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos

El problema de regatear con las posiciones

El problema de regatear

- 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

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 facilmente
- 2.4 Insista en utilizar criterios objetivos
1. Decidir basándose en la voluntad es caro
2. Desarrollar criterios objetivos
3. Negociar con criterios objetivos

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 un 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.



RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

HORAS PRESENCIALES				
Ejercicios y resolución de casos y de problemas	Simulaciones, juegos de rol, dinámicas de grupo	Lecciones de carácter expositivo		
24,00	24,00	8,00		
HORAS NO PRESENCIALES				
Ejercicios y resolución de casos y de problemas	Estudio individual y/o en grupo y lectura organizada	Simulaciones, juegos de rol, dinámicas de grupo	Trabajos monográficos y de investigación, individuales o colectivos	Simulaciones, juegos de rol, dinámicas de grupo
38,00	14,00	20,00	25,00	25,00
CRÉDITOS ECTS: 6,0 (178,00 horas)				

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
Examen final practico	Cumplimentar los criterios aprendidos en clase a la hora de planificar y ejecutar una negociacion	50 %
Presentacion de los casos negociados	Participacion y rigor ante la asignatura.	10 %
diversas actividades desde abalisis de videos en clase, exposiciones y dinamicas asi como reflexiones escritas.	Evaluacion de las capacidades adquiridas	20 %
Elaboracion de presenatciones teoricas y de un trabajo escrito sobre una temática de negociacion.	Claridad en la prsentacion oral y rigor bibliografico y estilistico asi como originalidad en la tematica del trabajo escrito.	20 %

PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA

--	--



Actividades	Fecha de realización	Fecha de entrega
Exposiciones teoricas de los libros de texto	a determinar	Adeterminar
Negociacion 1		
Negociacion 2		
Negociacion 3		
Trabajo escrito sobre una tematica elegida por el alumno		
Conferenciante invitado 1		
Conferenciante invitado 2		
Exposiciones generales de la asigantura y lresentacion	3 de septiembre	
Intereses y posicipnes clase torico practica	10 de septiembre	
Resolucion de problemas	4 de septiembre	
Preparacion negociacion 1		
Preparacion negociacion 2		
Preparacion negociacion 3		

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.



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

**GUÍA DOCENTE
2018 - 2019**

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