

ADENDA A LA GUÍA DOCENTE

Para dar cumplimiento a las indicaciones del Ministerio de Universidades y de la Red Española de Agencias de Calidad Universitaria ante la situación de excepción provocada por el COVID-19 a partir del 10 de marzo de 2020

ASIGNATURA: Negociación y Gestión del Conflicto

GRADO EN/MÁSTER EN: MÁSTER UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (MBA)

TITULACIÓN: Programa MBA

CURSO: 1º

PROFESOR-A: Javier RIVAS

En el paso obligado de la docencia presencial a la docencia no presencial durante este periodo, el desarrollo de las clases se ha realizado utilizando los siguientes canales (marcar con una X):

COLLABORATE	X
KALTURA	
TEAMS	
POWER POINT + AUDIO	X
SKYPE	
MATERIALES EN MOODLE CON INSTRUCCIONES DE TRABAJO	X
ENTREGA DE TAREAS A TRAVÉS DE MOODLE O DE CORREO ELECTRÓNICO	X
TUTORÍAS PARA LA RESOLUCIÓN DE DUDAS	
OTROS (especificar): CAMTASSIA DE EDICION DE VIDEO	X

Respecto al sistema de evaluación de la asignatura, en el caso de haber modificado el valor porcentual del examen o de alguna de las actividades formativas previstas en la guía docente original, se detalla a continuación el plan evaluativo final, que será comunicado al estudiante **antes del lunes 20 de abril de 2020** a través de un medio evidenciable (Moodle, correo electrónico).

No hay modificaciones, se mantiene tal cual lo que aparece en Guía Docente

- Examen Final de negociación, consistente en la resolución de 2 casos prácticos 50 %
- Realización de un estudio individual sobre un caso real de negociación. 10%
- Resolución de casos prácticos en clase, o bien de manera no presencial, se realizarán no menos de 7 casos, se eliminará la mayor y la menor de las notas obtenidas. Estos casos pueden ser individuales o grupales. 40%

El único cambio es que los dos casos (uno de ellos se realiza esta semana -caso de la isla de Hans) que componían el examen final se realizarán a distancia, la actividad se sube a Moodle con control antiplagio