



FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	Técnicas de Negociación
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 y Grado en Derecho (E-3) [Quinto Curso] Grado en Administración y Dirección de Empresas y Grado en Relaciones Internacionales (E-6) [Quinto Curso] Grado en Administración y Dirección de Empresas (E-2) - Bilingüe en inglés [Cuarto Curso]
Nivel	Reglada Grado Europeo
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	6,0 ECTS
Carácter	Optativa (Grado)
Departamento / Área	Departamento de Gestión Empresarial
Responsable	Verónica Fernández-Trapa
Horario	De 8:00 a 10:00 de L a J
Horario de tutorías	a concertar por e-mail veronica.trapa@comillas.edu
Descriptor	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, ejercicios, videos, charlas y role-plays, hace que el alumno pueda obtener una ventaja competitiva al desarrollar su capacidad negociadora.

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	David Hernández García
Despacho	Alberto Aguilera 23 - sala de profesores colaboradores 4 planta
Correo electrónico	dhernandez@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	María Guadalupe Esteban Cerezo



Departamento / Área	Departamento de Gestión Empresarial
Despacho	Alberto Aguilera 23 - sala de profesores colaboradores 4 planta
Correo electrónico	mgesteban@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

La aportación de la asignatura afecta no sólo al perfil profesional sino también al personal de cualquier persona, ya que en nuestro día a día negociamos de forma continua con nuestro entorno (familia, amigos, pareja).

A nivel profesional desde el punto de vista más genérico se necesita dominar el proceso de negociación ya que es continuo para la relación con colaboradores y stakeholders (clientes, proveedores, equipos, accionistas).

Para 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 nivel funcional, es importante para personas en departamentos cuyo objetivo es llegar a acuerdos y compromisos con terceros. Desde departamentos comerciales, de compras, ejecución de inversiones, gestión de demandas legales a muchos otros negociaciones sindicales por los departamentos de RRHH.

La asignatura es transversal a cualquier posición profesional con gente a su cargo, que necesite gestionar intereses distintos y situaciones de conflicto.

Prerequisitos

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.

El temario sufrirá las adaptaciones pertinentes según los destinatarios a los que va dirigida la asignatura para responder a la naturaleza del alumnado, sus conocimientos y perfil.



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

CG09

Habilidades interpersonales: escuchar, argumentar y debatir

RA1

Escuchar activamente ejercitando de manera efectiva la comunicación verbal y no verbal durante los casos prácticos realizados en clase

RA2

Realizar un intercambio persuasivo de ideas en un proceso negociador debatiendo con criterio y agilidad.

CG12

Compromiso ético

RA1

Comprender y valorar perspectivas culturales e ideológicas distintas

RA2

Implicarse personalmente en la búsqueda de soluciones que manifiesten una clara sensibilidad a los aspectos humanos de los asuntos y problemas tratados

CG14

Capacidad para aprender y trabajar autónomamente

RA1

Lee, comprende y sintetiza críticamente la bibliografía de referencia

RA2

Dispone de habilidades necesarias para la investigación independiente

ESPECÍFICAS

CEOPT

Conocer y poner en práctica habilidades directivas de negociación, liderazgo y gestión de personas y equipos para desempeñar eficazmente la dirección de organizaciones.

RA1

Aplicar las técnicas de negociación profesional a la planificación y preparación, a las distintas fases y al cierre de un proceso de negociación

RA2

Diseñar estrategias y tácticas de negociación según las circunstancias

RA3

Cerrar negociaciones llegando a acuerdos o acercando posiciones



BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos

PROCESO Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Tema 1: La negociación como proceso

Este tema tiene como objetivo introducir al alumno en la negociación como un proceso a manejar con una serie de elementos y factores

- El proceso de negociación como un proceso de generación de valor.
- Elementos estructurales de la negociación: Las personas, los problemas y el proceso.
- Los 7 elementos consustanciales a todo proceso de negociación:
 1. Intereses
 2. Opciones
 3. BATNA
 4. Legitimidad
 5. Compromiso
 6. Comunicación
 7. Relación

Tema 2. Técnicas de negociación

- Tipos de negociadores: el negociador duro, blando, win-win
- Técnicas de negociación: Antes, durante, después
- La importancia de la preparación

MARCO CONCEPTUAL - EL MÉTODO DE NEGOCIACIÓN DE HARVARD.

El método de negociación de Harvard o metodo win-win desarrolla el arte de negociar sin ceder. Para ello el principio básico es ser duro con el problema y blando con la persona. Para dominar esta metodología el alumno necesita conocer el marco teórico dominando los 4 principios básicos del método, que practicará a través de actividades y tareas prácticas

Tema 1. Separar a la persona del problema

Separe a las personas del problema: a menudo, y especialmente en las situaciones de conflicto prolongado o intenso, cada parte tiende a identificar a la otra persona como "el problema", lo que empeora notablemente la relación y la posibilidad de acuerdos. **Los negociadores son, ante todo, personas.** Si olvidamos esto podemos hacer fracasar de antemano la búsqueda de una solución negociada.

Tema 2. Céntrese en los intereses, no en las posiciones

Los intereses definen el verdadero problema. Las posiciones en conflicto son como la punta del



iceberg debajo están las necesidades, intenciones, deseos y temores de cada lado. Para cada interés suele haber varias opciones que podrían satisfacerlo. Cuando miramos más allá de las posturas opuestas podemos encontrar con frecuencia una posición alternativa que satisface los intereses de ambas partes. Detrás de posiciones opuestas suelen existir muchos más intereses de los que aparentemente se hallan en conflicto. Muchos de ellos podrían ser compartidos y compatibles.

Tema 3. Invente opciones en beneficio mutuo.

La **habilidad para buscar o inventar opciones** ventajosas para las dos partes es una de las **más valiosas herramientas** que puede poseer un negociador. Los obstáculos principales que inhiben la invención de opciones abundantes son los cuatro siguientes

- El juicio prematuro. Criticar de entrada las opciones entorpece la imaginación.
- La mejor solución. Cuando estamos pendientes de encontrar "la mejor respuesta" podemos cerrar el paso a múltiples buenas respuestas posibles.
- La presunción de un pastel de tamaño fijo, y por tanto la necesidad de dividirlo.
- El egoísmo. Será mucho más fácil llegar a un acuerdo si éste satisface también las necesidades e intereses del otro. La mejor solución es aquella suficientemente buena para ambas partes.

Tema 4. Insista en utilizar criterios objetivos

La negociación basada en **principios aceptables para ambas partes suele dar lugar a acuerdos juiciosos, de una forma amistosa y eficaz**. Dichos criterios pueden ser legales, normativos, profesionales, científicos, éticos o morales, económicos (presupuestarios o de disponibilidad), de eficiencia, de reciprocidad, de mercado. En algunas negociaciones es conveniente dejar claros los principios objetivos desde el primer momento, como marco que no podrá sobrepasarse en ningún caso.

El objetivo de este principio es lograr:

- Desarrollar e integrar criterios o procedimientos objetivos para la negociación
- La formulación de principios
- Aprender a hacer concesiones

Tema 5 . El juego sucio

No todos los negociadores quieren llegar a un acuerdo beneficioso para todas las partes, hay negociadores abusadores, poderosos, que no quieren seguir el juego de la negociación win-win y juegan sucio. En estos casos también hay que saber cómo actuar y como gestionar este tipo de negociaciones de la manera más favorable para nosotros.

DESARROLLO DE HABILIDADES PERSONALES Y ACTITUDES PARA LA NEGOCIACIÓN

Tema 1. Habilidades para tratar con las personas en la negociación

- La percepción
- La emoción
- La gestión de conflictos



Tema 2 . Habilidades de comunicación

Para conocer y gestionar los intereses de las partes y desarrollar la negociación

- Comunicación: verbal y no verbal
- Escucha activa

Tema 3. Habilidades para la toma de decisiones y la generación de opciones

Para crear opciones del tipo "todos ganan", primero generar, después decidir.

- Brainstorming
- Crear opciones: Inventar, juzgar y decidir
- Problemas y soluciones

Tema 4 . Actitudes en la negociación

- Dar y recibir
- El poder
- El autocontrol
- Ética de la negociación

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 y ejercicios 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.

Se incluyen videos ilustrativos, artículos y charlas de expertos para profundizar en cualquier tema de la asignatura

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 trabajo final de la asignatura bien vinculando aspectos teóricos y prácticos, artículos externos, análisis de situaciones reales externas, etc. y aportando su reflexión personal, con espíritu crítico que va más allá de la mera recopilación de la información proveniente de diversas fuentes.

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	Prueba individualizada que puede dividirse en distintas pruebas de evaluación individual del alumno. Capacidad comprensiva y relacional de conceptos y práctica.	50 %
Trabajo final	Claridad de presentación y rigor bibliográfico y estilístico, así como originalidad en la temática del trabajo escrito.	10 %
Resolución de casos prácticos y actividades diversas evaluables (análisis de videos, exposiciones, ejercicios, dinámicas, reflexiones escritas).	Evaluación de las capacidades adquiridas	25 %
Asistencia y participación activa en clase. Presentación de los casos negociados.	Participación y rigor ante la asignatura. Proactividad y excelencia. Ir más allá.	15 %

Calificaciones

Requisitos para evaluación en convocatoria ordinaria

Para la evaluación global de la asignatura de negociación es necesario aprobar cada uno de los epígrafes evaluables y tener como mínimo un 4 en el examen individual final.

Si el alumno ha tenido más de dos faltas de asistencia no justificables o ha suspendido el examen final, tendrá que acudir a la convocatoria extraordinaria.

Alumnos de con exención de escolaridad: alumnos de Intercambio

a. Será de entera responsabilidad del alumno para acogerse a esta adaptación curricular,



comunicar su situación por mail al profesor correspondiente en el primer mes de curso.

b. Examen Ordinario teórico-práctico con un valor del 100%. Para optimizar su resultado en dicho examen, el alumno encontrará en el espacio reservado para la asignatura en la plataforma Moodle, la documentación pertinente al efecto.

2. Alumnos suspensos en la convocatoria ordinaria:

Alumno que haya suspendido el examen, pero que haya aprobado el resto de los elementos:

- Examen con dos partes: Aplicación del conocimiento teórico (25%) en la resolución de problemas de negociación (25%) = 50% (Y se le hace la media con el resto de las notas del curso (50%)).

Alumno que no ha superado alguno de los otros elementos de evaluación, pero sí han superado el examen:

- Deberán presentar las actividades pertinentes que establezca el profesor de la asignatura para compensar ese gap previa validación de la coordinadora de la materia.

Alumno que No ha superado ninguno de los elementos de la evaluación suspendiendo el examen o no habiéndose presentado al mismo:

- Trabajo monográfico individual (30%) y defensa pública del mismo ante el profesor (20%) = 50%
- Examen con dos partes: Aplicación del conocimiento teórico (25%) en la resolución de problemas de negociación (25%) = 50%

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

Bibliografía Complementaria

Getting Ready to Negotiate (The Getting to Yes Workbook), Roger Fisher & Danny Ertel, Penguin Books.

Negotiation, Michael Watkins, Harvard Business School Publishing Corporation Objectives.

Give &Take. The Complete Guide to Negotiating Strategies and Tactics, Dr. Chester L. Karrass, HarperCollins.

Secrets of Power Negotiating. Updated for the 21st Century, Roger Dawson, Career press.



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

**GUÍA DOCENTE
2019 - 2020**

En cumplimiento de la normativa vigente en materia de **protección de datos de carácter personal**, le informamos y recordamos que puede consultar los aspectos relativos a privacidad y protección de datos que ha aceptado en su matrícula entrando en esta web y pulsando "descargar"

<https://servicios.upcomillas.es/sedelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792>



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

**COURSE OUTLINE
2019 - 2020**

COURSE TECHNICAL SHEET

Course Data	
Course name	Negotiation Techniques
Code	E000008092
Degree	Business Administration
Giving in	Degree in Business Administration (E-2) [4th course] Degree in Business Administration and Degree in Law (E-3) [5th Course] Degree in Business Administration and Degree in International Relations (E-6) [5th Course] Degree in Business Administration (E-2) – Bilingual English [4th Course]
Level	European degree regulated
Quarter	Semester
Credits	6,0 ECTS
Character	Optional (Degree)
Departments / Area	Business Administration Department
Responsible	Verónica Fernández-Trapa
Schedule	De 8:00 a 10:00 de L a J
Tutoring Time	By appointment via e-mail to the professor.
Description	<p>This subject emphasizes the importance of a form of systematic negotiation based on a series of principles, known as the Harvard Method. The subject of negotiation techniques.</p> <p>Needed to successfully face any negotiation. Through a methodology, eminently practical of the subject, the student will develop their abilities, skills and competences. The assimilation of the subject, from an experimental point of view, is faced with situations of negotiation through cases, exercises, videos, lectures and role plays. This way, students can obtain a competitive advantage to develop their negotiation capacity.</p>

Teachers Data	
Professor	
Name	David Hernández García
Office	Alberto Aguilera 23 – Associate Professor room at 4th floor
Mails	davher@telefonica.net
Professor	
Name	María Guadalupe Esteban Cerezo



Department	Business Administration
Office	Alberto Aguilera 23 - Associate Professor room at 4th floor
Mail	mgesteban@icade.comillas.edu
Professor	
Name	Verónica María Fernández Trapa Díaz Obregón
Department	Business Administration
Office	Alberto Aguilera 23 - Associate Professor room at 4th floor
Mail	veronica.trapa@icade.comillas.edu

CLASS SPECIFIC DATA

Course contextualization

Contribution to the professional profile of the degree

The contribution of the subject affects not only the professional profile but also the personal profile, since in our day to day we are continuously negotiating (family, friends, couple).

At the professional level from the most generic point of view, it is necessary to master the negotiation process since it is continuous for the relationship with collaborators and stakeholders (customers, suppliers, teams, shareholders).

To lead and manage professionally, as well as to persuade in your personal environment, the subject of negotiation techniques will help you to develop the necessary skills to successfully face any negotiation.

At a functional level, it is important for people in departments whose objective is to reach agreements and commitments with third parties. From commercial departments, purchasing, investment execution, management of legal demands to many other union negotiations by the HR departments.

The subject is transversal to any professional position with people in charge, who need to manage different interests and conflict situations.

Prerequisites

None.

The inclusion of the subject in the final years of the career when the student is already familiar with the different aspects of management and the different functional areas of the company, is a success and offers an opportunity to implement concepts and knowledge of other subjects. It is needed to be curious about different sectors of companies, to act assimilating the roles of cases.

The agenda will suffer the relevant adaptations according to the recipients to whom the subject is addressed to respond to the nature of the students, their knowledge and profile.



Competencies - Objectives

Competences

GENERAL

CG02	Problem solving and decision making	
	RA1	Is able to summarize and structure information using appropriate concepts
	RA2	Identifies and organizes temporarily the necessary tasks for the realization of its learning activities, complying with the established deadlines for the delivery of activities.
CG09	Interpersonal skills: listening, arguing and debating	
	RA1	Listen actively exercising effective verbal and non-verbal communication during case studies in class.
	RA2	Carry out a persuasive exchange of ideas in a negotiating process debating with criteria and agility.
CG12	Ethical commitment	
	RA1	Understand and value different cultural and ideological perspectives
	RA2	To be personally involved in the search for solutions that show a clear sensitivity to the human aspects of the issues and problems dealt with.
CG14	Ability to learn and work independently	
	RA1	Reads, understands, and critically synthesizes the reference bibliography
	RA2	Has the necessary skills for independent research

ESPECÍFICAS

CEOPT	To know and put into practice managerial skills in negotiation, leadership and management of people and teams to effectively carry out the management of organizations.	
	RA1	Apply professional negotiation techniques to planning and preparation, to the different phases and to the closing of a negotiation process.
	RA2	Design negotiation strategies and tactics according to the circumstances
	RA3	Closing negotiations by reaching agreements or bringing positions closer together



Thematic Block and Contents

Content – Thematic Blocks

PROCESS AND NEGOTIATION TECHNIQUES

Topic 1: Negotiation Process

This subject aims to introduce the student in the negotiation as a process to be handled with a series of elements and factors

The negotiation process as a process of creating value.

Structural elements of negotiation: People, problems and the process. The 7 elements inherent in any negotiation process:

- 1. Interests
 2. Options
 3. Alternatives and BATNA
 4. Legitimacy
 5. Communication
 6. Relationship
 7. Commitment

Topic 2. Negotiation Techniques

- Types of negotiators: the hard and soft negotiator, win-win
- Negotiating techniques: Before, during, after
- The importance of preparation

CONCEPTUAL FRAME - THE HARVARD NEGOTIATION METHOD.

The Harvard negotiation method or win-win method develops the art of negotiating without giving in. For this the basic principle is to be hard with the problem and soft with the person. To master this methodology the student needs to know the theoretical framework dominating the 4 basic principles of the method, which will practice through activities and practical cases.

Topic 1. Separate the People from the problem

Separate the People from the problem: Often, and especially in situations of prolonged or intense conflict, each party tends to identify the other person as "the problem", which dramatically worsens the relationship and the possibility of agreements. The negotiators are, first of all, people. If we forget this we can foil the search for a negotiated solution in advance

Topic 2. Focus on Interests, Not Positions

Interests define the real problem. The positions in conflict are like the tip of the iceberg



Underneath are the needs, intentions, desires and fears of each side. For each interest there are usually several options that could satisfy it. When we look beyond the opposing positions we can often find an alternative position that satisfies the interests of both parties. Behind opposing positions there are many more interests than are apparently in conflict. Many of them could be shared and compatible.

Topic 3. Invent Options for mutual Gain.

The ability **to search or invent advantageous options for both parties** is one of the most valuable tools a negotiator can possess. The main obstacles that inhibit the invention of abundant options are the following four:

- The premature judgment. Criticizing input options hinders the imagination.
- The best solution. When we are waiting to find "the best answer" we can close the way to different good possible answers.
- The presumption of a cake of fixed size, and therefore the need to divide it.
- Selfishness. It will be much easier to reach an agreement if it also meets the needs and interests of the other. The best solution is one that is good enough for both parties.

Topic 4. Insist on using objective criteria

Negotiations based on principles acceptable to both parties usually lead to judicious agreements, in a friendly and effective manner. These criteria can be legal, normative, professional, scientific, ethical or moral, economic (budgetary or availability), efficiency, reciprocity, and market. In some negotiations, it is convenient to make clear the objective principles from the start, as a framework that cannot be exceeded in any case.

The objective of this principle is to achieve:

Develop and integrate objective criteria or procedures for negotiation

- The formulation of principles
- Learn to make concessions
-

Topic 5 . What if they use dirty tricks?

Not all negotiators want to reach a beneficial agreement for all parties, there are abusive, powerful negotiators, who do not want to follow the game of win-win negotiation and play dirty. In these cases we must also know how to act and how to manage this type of negotiations in the most favorable way for us.

DEVELOPMENT OF PERSONAL SKILLS AND ATTITUDES FOR NEGOTIATION

Topic 1. Skills to deal with people in negotiation

- Perception
- Emotions
- Conflict resolution



Topic 2 . Communication Skills

To know and manage the interests of the parties and develop the negotiation

- Communication: verbal / non verbal
- Active listening

Topic 3. Decision making and options creation Skills

In order to create win-win options, first create and then decide.

- Brainstorming
- Create options: Invent, judge and decide
- Problem solving

Topic 4 . Actitude at negotiating

- Give and receive
- Power
- Self-control
- Negotiation Ethics

TEACHING METHODOLOGY

Class General methodology

The methodology applied in this subject is based on the case method that consists of a team preparation phase for subsequent negotiation. The observers who have supervised the negotiation carry out a process of feedback to the participants. Afterwards, the teacher reviews the case and the results are shared in class along with all technical issues related to each negotiation case. After the review, the student finally does a reflection on what he/she has lived and possibilities of improvement in future cases. For these reason, the assistance of the student in the classroom is essential, since not only does he stop learning a particular aspect in each negotiation, but he can also harm his teammates. Thus at the end of the semester, the student is able to see his evolution and personal improvement. In parallel, the methodology and theoretical concepts developed at Harvard are introduced and a series of exercises are carried out to develop and assimilate the elements of the negotiation.

Face-to-face Methodology: Activities

AF8. Simulations, role play and group dynamics: Analysis and resolution of cases and real exercises in different business and personal environments.

From the individual reading of the case proposed by the teacher, the students synthesize the information and data that each one considers relevant for decision making and problem solving.

Later these data are put in common within the work team, trying to develop a strategy and approach to action against the opposing team. They should plan what topics should or should not be considered,



Be creative by generating ideas and proposals to be discussed and decide who and how will lead the negotiation.

During the preparation, the team must internalize and assume the role of the character, the company and situation in which the negotiation takes place, assessing their joint performance and the contribution of the different members of the team.

During the negotiation they have to handle situations of communication, perception and emotions and are subject to the supervision either of the teacher or of a team of observers, who will evaluate the development of the negotiation and will give feedback to the participants, both of their abilities and of their behavior (ethics) or not of how they have handled the case.

After the feedback of the observer and the review of the case, each student must carry out a self-critical analysis, identifying the aspects and points in which he needs to improve and which he could have done better and he collects it in his negotiation log, as well as the feedback received.

With these data you can prepare the final review about your actual learning of the course.

AF2. Expository and Participated Sessions: From the case and at the time of the review the teacher explains the basic notions, with the active and collaborative participation of the students, who discuss the dark points or nuances that are relevant for the correct understanding of content. It will include dynamic presentations and the regulated or spontaneous participation of students through various activities.

Illustrative videos, articles and expert talks are included to deepen any topic of the subject.

Non Face-to-face Methodology: Activities

B1. Study and documentation.

Individual study to understand, rework and retain the structural framework and the scientific content of the Harvard methodology of principled negotiation, to be examined from the theoretical point of view.

B2. Monographs of theoretical and practical nature.

At the end of the course each student individually must present a **final work** of the subject either linking theoretical and practical aspects, external articles, analysis of real external situations, etc. and contributing his personal reflection, with a critical spirit that goes beyond the mere collection of information from different sources.

STUDENT TIME TABLE

Face-to-face hours		
Exercises, case and problems resolutions	Simulations, role-plays, group dynamics.	Expository lessons
24.00	24.00	8.00
Non face-to-face Hours		



Exercises, case and problems resolutions	Individual and/or group study. Organized reading	Simulations, role-plays, group dynamics.	Individual and group investigation monographic work.	Simulations, role-plays, group dynamics.
38.00	14.00	20.00	25.00	25.00
CREDITS ECTS: 6,0 (178,00 hours)				

EVALUATION AND QUALIFICATION CRITERIA

Evaluation Activities	Evaluation Criteria	Weight
Final Exam	Individualized test that can be divided into different individual assessment tests. Comprehensive and relational capacity of concepts and practice.	50 %
Assistance and active participation in class. Presentation of negotiated cases.	Participation and rigor at class. Proactivity and excellence. Go further.	15 %
Practical case resolution and various other activities (analysis of videos, exhibitions, exercises, role dynamics, written reflections).	Evaluation of the acquired capacities	25 %
Final work	Clarity of presentation and bibliographic and stylistic rigor, as well as originality in the subject of the written work.	10 %

Qualifications

Ordinary Call Evaluation Requisites

For the global evaluation of the negotiation class it is necessary to approve each of the evaluable headings and have at least 4 out of 10 in the final individual exam.

If the student has had more than two non-justifiable absences or has failed the final exam, he / she will have to attend the extraordinary session.

Students with exemption from school: Exchange students

a. It will be entirely the responsibility of the student to benefit from this curricular adaptation,,



communicate your situation by mail to the corresponding teacher in the first month of the course.

b. Ordinary theoretical-practical exam with a value of 100%. To optimize the result of the exam, the student will find the relevant documentation in the space reserved in the Moodle platform.

2. Failing the ordinary call:

Students not passing the exam but passing the other evaluation requirements:

- Two parts exam: Application of theoretical knowledge (25%) and negotiation problem resolution (25%) = 50% (Average with other evaluation items 50%).

Students passing the exam but not the other evaluation requirements:

- Students must hand in work documents as requires by the Professor to compensate any evolution criteria, prior validation of the class Coordinator.

Students not passing the evaluation criteria and not passing or not presented to exam:

- Individual monographic work (30%) and public defense in front of class and Professor (20%) = 50%

- Two parts exam: Application of theoretical knowledge (25%) and negotiation problem resolution (25%) = 50% (Average with other evaluation items 50%).
-

BIBLIOGRAPHY

Main Bibliography

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

Complementary Bibliography

Getting Ready to Negotiate (The Getting to Yes Workbook), Roger Fisher & Danny Ertel, Penguin Books.

Negotiation, Michael Watkins, Harvard Business School Publishing Corporation Objectives.

Give &Take. The Complete Guide to Negotiating Strategies and Tactics, Dr. Chester L. Karrass, HarperCollins.

Secrets of Power Negotiating. Updated for the 21st Century, Roger Dawson, Career press.



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

COURSE OUTLINE 2019 - 2020

In compliance with current regulations on the protection of personal data, we inform you and remember that you can consult the aspects related to privacy and data protection that you have accepted in your registration by entering this website and clicking

"download" [https://servicios.upcomillas.es/sedelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED667](https://servicios.upcomillas.es/sedeelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED667)

92