

FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre	Negociación y gestión del conflicto
Titulación	MBA
Curso	2016-2017
Semestre	2º
Créditos ECTS	3
Carácter	Optativa
Departamento	ICADE Business School
Área	Comportamiento Organizacional

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Francisco Javier Rivas Compains
Departamento	Departamento de Gestión Empresarial
Área	Empresariales
e-mail	frivasc@cee.upcomillas.es
Teléfono	91 542 28 00
Horario de Tutorías	Disponibilidad continua vía mail

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura	
Aportación al perfil profesional de la titulación	
<p>La asignatura de negociación y gestión de conflictos forma parte del acervo habitual de cualquier MBA, el motivo es claro: estas dos habilidades son básicas en cualquier directivo o gestor empresarial.</p> <p>Parece evidente que todos usamos la negociación todos los días en muchos ámbitos, la empresa no es una excepción, algunos ejemplos podrían ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La obtención de la financiación - La firma de convenios - La contratación/despido de trabajadores - Gestión Compras, etc. <p>Por tanto, se trata de una asignatura transversal a prácticamente el resto de asignaturas del MBA</p>	

Objetivos

- Entender las herramientas básicas de la negociación
- Identificar las posibles fuentes de conflicto y las formas de evitarlo si no aportan valor
- Diferenciar los distintos tipos de negociación y conflicto
- Aprender a extraer valor en este tipo de situaciones

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos

BLOQUE 1:

Tema 1: Herramientas Básicas de Negociación

- 1.1 ¿qué es negociar?
- 1.2 Diferencias entre negociación y venta
- 1.3 Diferencias entre negociación y regateo
- 1.4 La elección de Negociar

Tema 2: Conflicto

- 2.1 Tipos de Conflicto
- 2.2 Elección del momento para entrar en conflicto
- 2.3 Diversos ejemplos de gestión de conflicto

Tema 3: Los siete pasos del método Harvard

- 3.1 Definir alternativas
- 3.2 Intereses
- 3.3 Opciones
- 3.4 Criterios
- 3.5 Acuerdo
- 3.6 Comunicación
- 3.7 Relación

Tema 4: Lecciones del Método Harvard

- 4.1 Diferenciar los problemas de la gente
- 4.2 Empatía
- 4.3 Reconocer las emociones
- 4.4 Comunicación con atención
- 4.5 Enfoque en los intereses y no en la gente
- 4.6 Intentar identificar los intereses
- 4.7 Opciones
- 4.8 Criterios objetivos
- 4.9 BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement)

Tema 5: La Comunicación

- 5.1 El papel de la comunicación.
- 5.2 Problemas de la comunicación.
- 5.3 El arte de hacer preguntas.
- 5.4 Comunicación verbal y no verbal.
- 5.5 Empatía.
- 5.6 La reunión.

Competencias
Competencias Genéricas del área-asignatura
<p>CG 3. Resolución de problemas y toma de decisiones en los niveles estratégico, táctico y operativo de una organización empresarial, teniendo en cuenta la interrelación entre las diferentes áreas funcionales y de negocio</p> <p>CG 5. Capacidades interpersonales de escuchar, negociar y persuadir y de trabajo en equipos multidisciplinares para poder operar de manera efectiva en distintos cometidos, y, cuando sea apropiado, asumir responsabilidades de liderazgo en la organización empresarial</p> <p>CG 7. Capacidad de gestión del tiempo con el objetivo de mejorar la efectividad personal y del equipo dentro del marco de las organizaciones empresariales, su entorno y su gestión</p>
Competencias Específicas del área-asignatura
<p>CEO 2 – NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN DEL CONFLICTO – Conocimiento y comprensión de las técnicas de negociación profesional</p>

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura	
Metodología Presencial: Actividades	Competencias
<p>Lecciones de carácter expositivo Análisis y resolución de casos y ejercicios, individuales o colectivos Presentaciones orales de temas, casos, ejercicios y trabajos</p>	<p>CG 3 CG 5 CG 7 CEO 2</p>
Metodología No presencial: Actividades	Competencias
<p>Estudio individual y lectura organizada Tutoría académica Trabajos monográficos y de investigación, individuales o colectivos Simulaciones, juegos de rol, dinámicas de grupo</p>	<p>CG 3 CG 5 CG 7 CEO 2</p>

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	CRITERIOS	PESO
Examen de Evaluación		0%
Ejercicio de negociación de reparto	Resultado de la negociación y reflexión final	20%
Ejercicio de negociación competitiva grupal	Resultado de la negociación y reflexión final	20%
Ejercicio de negociación colaborativa grupal	Resultado de la negociación y reflexión final	20%
Trabajo final de negociación (Sobre un caso histórico real de negociación se estudia la táctica seguida por los negociadores)	Trabajo final, se pondera la aplicación de la teoría vista en clase al ejercicio de negociación	40%

ALUMNOS CON DISPENSA DE ESCOLARIDAD:

Aquellos alumnos que hayan obtenido dispensa de escolaridad deberán afrontar únicamente la actividad de "exámenes individuales", y su nota final en la asignatura estará formada en un 100% por la calificación en dicha actividad. Los alumnos en esta situación podrán afrontar los dos exámenes o un único examen (liberando o no materia).

EVALUACIÓN EN CONVOCATORIA DE RECUPERACIÓN:

Deberán acudir a ella aquellos alumnos que no hayan cumplido con los requisitos para aprobar la asignatura en convocatoria ordinaria. En la convocatoria de recuperación, los alumnos afrontarán únicamente un examen tipo test/elección múltiple o de preguntas cortas, que cubra contenidos de toda la materia de la asignatura.

En este examen de convocatoria de recuperación, los alumnos deben alcanzar la puntuación mínima de "5" para aprobar la asignatura.

Para el cálculo de la nota final de la asignatura, y sólo en el caso de que obtengan esta puntuación mínima de "5", se les aplicarán las ponderaciones establecidas como norma de evaluación en convocatoria ordinaria siempre que esta aplicación mejore la nota obtenida en el examen de convocatoria de recuperación.

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO *			
HORAS PRESENCIALES			
Clases teóricas	Clases prácticas	Actividades académicamente dirigidas	Evaluación
10	20		

HORAS NO PRESENCIALES			
Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos	Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos	Realización de trabajos colaborativos	Estudio
5	20	15	5
CRÉDITOS ECTS:			

* Este apartado es flexible. Se pueden personalizar los apartados en función de las actividades que tengan lugar en las asignaturas.

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS *

Bibliografía Básica
Libros de texto
Fischer R. y Ury W. “ Sí, de Acuerdo”
Artículos
Bazerman, M H; Curhan, J R; Moore, D A. “Negotiation”. Annual review of psychology, 2000, Nº de Volumen 51, Núm. de revista 1
Páginas web
http://lanegociacion.wordpress.com/
Bibliografía Complementaria
Libros de texto
Wheeler M. “El arte de la negociación” Covey S. “La Tercera Alternativa”
Artículos
Rubin, Jeffrey Z. “Negotiation: An Introduction to Some Issues and Themes”. American Behavioral Scientist, 11/1983, Nº de Volumen 27, Núm. de revista 2
Páginas web
http://www-bcf.usc.edu/~enn/