

FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre	NEGOCIACIÓN
Código	
Titulación	Grado en Administración y Dirección de Empresas, Grado en Derecho y Grado en Administración y Dirección de Empresas con Mención Internacional
Curso	Cuarto y Quinto (según la titulación)
Cuatrimestre	Semestres 1 y 2 (según la titulación)
Créditos ECTS	5
Carácter	Optativa
Departamento	Gestión empresarial
Área	Habilidades Directivas
Universidad	
Horario	
Profesores	
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	Veronica Fernández-Trapa Díaz-Obregón
Departamento	Gestión Empresarial
Área	Habilidades directivas
Despacho	Aula profesores colaboradores (5ª planta)
e-mail	verónica.trapa@comillas.edu
Teléfono	
Horario de Tutorías	Cita previa por email
Profesor	
Nombre	Javier Rivas Compains
Departamento	Gestión Empresarial
Área	Habilidades directivas
Despacho	Aula profesores colaboradores (5ª planta)
e-mail	javier.rivas@comillas.edu
Teléfono	
Horario de Tutorías	Cita previa por email
Profesor	
Nombre	Guillermo Sánchez Prieto
Departamento	Gestión Empresarial

Área	Habilidades directivas
Despacho	Aula profesores colaboradores (5ª planta)
e-mail	gsprieto@icade.comillas.edu
Teléfono	
Horario de Tutorías	Cita previa por email
Profesor	
Nombre	Ignacio Sobrino de Toro
Departamento	Gestión Empresarial
Área	Habilidades directivas
Despacho	Aula profesores colaboradores (5ª planta)
e-mail	sobrino@icade.comillas.edu
Teléfono	
Horario de Tutorías	Cita previa por email

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura	
Aportación al perfil profesional de la titulación	
<p>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.</p>	
Prerrequisitos	
<p>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.</p>	

Competencias - Objetivos	
Competencias Genéricas del título-curso	
Instrumentales	
<p>CGI 1. Capacidad de análisis y de síntesis CGI 2. Resolución de problemas y toma decisiones CGI 3. Capacidad de organización y planificación CGI 5. Conocimientos generales básicos sobre el área de estudio CGI 6. Comunicación oral y escrita en la propia lengua</p>	
Interpersonales	
<p>CGP 9. Habilidades interpersonales: escuchar, argumentar y debatir CGP 10. Capacidad de liderazgo y trabajo en equipo CGP 12. Compromiso ético CGP 13. Reconocimiento y respeto a la diversidad y multiculturalidad</p>	
Sistémicas	
<p>CGS 14. Capacidad para aprender y trabajar autónomamente CGS 17. Capacidad de elaboración, y transmisión de ideas, proyectos, informes, soluciones y problemas.</p>	

Competencias Específicas del área-asignatura		
Conceptuales (saber), Procedimentales (saber hacer), Actitudinales (saber ser)		
CE22	Conocimiento y comprensión de las funciones directivas en el ámbito organizativo	
	RA1	Conoce las diferentes fuentes de poder en la organización y los estilos de influencia para manejarlo eficazmente.
	RA2	Desarrolla una visión global de las competencias para dirigir empresas y valora la importancia de cada una en el éxito empresarial.
	RA3	Practica la habilidad para manejar el poder en la organización.
CE22.1	Comprensión del conjunto de habilidades que posibilitan la función directiva en la empresa y de sus propias fortalezas y debilidades como líder	
	RA3	Desarrolla y reflexiona sobre los nuevos modelos de liderazgo basados en competencias emocionales e interpersonales.
CE22.2	Capacidad para aplicar las habilidades de comunicación y persuasión como líder	
	RA1	Practica la habilidad de escucha activa y empatía en las relaciones profesionales.
	RA2	Practica la habilidad para transmitir información, ser asertivo, dar órdenes e instrucciones y marcar metas y objetivos a los colaboradores.
	RA3	Practica la habilidad para hacer preguntas y obtener información en el contexto de los diferentes tipos de entrevistas profesionales.
	RA4	Practica la habilidad para devolver valoraciones a los colaboradores (dar retroalimentación o feedback).
	RA5	Practica las habilidades comunicativas necesarias para tratar situaciones difíciles como denegar peticiones, atender quejas y reclamaciones, y hacer o recibir críticas.
CE22.4	Capacidad para aplicar las habilidades necesarias para la resolución de problemas y toma de decisiones la en los ámbitos laboral y directivo	
	RA1	Practica las técnicas para la solución de problemas y toma de decisiones en equipo..
	RA2	Practica la habilidad para comunicar decisiones.
	RA3	Practica la habilidad para gestionar e introducir el cambio en la organización.
	RA4	Practica la habilidad para liderar con creatividad e innovación.
CE22.5	Conocimiento y comprensión de las técnicas de negociación profesional	
	RA1	Conocimiento de la gestión de conflictos y de los diferentes tipos de negociación adecuados a cada situación.
	RA2	Conocimiento de la planificación y preparación, fases y cierre de toda negociación.
	RA3	Capacidad para diseñar estrategias y tácticas de negociación según las circunstancias.
	RA4	Comprende y maneja las diferencias interculturales dentro de las negociaciones.
	RA5	Domina argumentar las propias ideas, rebatir las de la otra parte y hacer concesiones.
	RA6	Es capaz de cerrar negociaciones llegando a acuerdos o acercando posiciones.

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	
<p>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.</p>	
Metodología Presencial: Actividades	Competencias
<p>AF8. Simulaciones, juegos de rol, dinámicas de grupo: Análisis y resolución de casos de negociación reales en distintos entornos empresariales y personales.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Con estos datos podrá elaborar la recensión final sobre su aprendizaje real del curso.</p>	<p>CGI 1. Capacidad de análisis y de síntesis CGI 2. Resolución de problemas y toma de decisiones CGI 3. Capacidad de organización y planificación CGI 6. Comunicación oral y escrita en la propia lengua CGP 9. Habilidades interpersonales: escuchar, argumentar y debatir CGP 10. Capacidad de liderazgo y trabajo en equipo CGP 12. Compromiso ético CGP 13. Reconocimiento y respeto a la diversidad y multiculturalidad</p>
<p>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.</p>	<p>CGI 5. Conocimientos generales básicos sobre el área de estudio</p>
<p>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.</p>	<p>CGS 14. Capacidad para aprender y trabajar autónomamente CGS 17. Capacidad de elaboración, y transmisión de ideas, proyectos, informes, soluciones y problemas. CGI 3. Capacidad de organización y planificación</p>

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	Competencias
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	CGI 1. Capacidad de análisis y de síntesis CGI 5. Conocimientos generales básicos sobre el área de estudio CGS 14. Capacidad para aprender y trabajar autónomamente
B2. Monografías de carácter teórico- práctico. Al terminar el curso cada estudiante de forma individual debe presentar una reseña 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.	CGI 1. Capacidad de análisis y de síntesis CGI 6. Comunicación oral y escrita en la propia lengua CGI 5. Conocimientos generales básicos sobre el área de estudio CGS 14. Capacidad para aprender y trabajar autónomamente CGP 12. Compromiso ético

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	CRITERIOS	PESO
Examen	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	35%
Actividades para alumnos con dispensa de asistencia	CRITERIOS	PESO
Examen teórico del libro Obtenga el Sí Se limitaría al examen final teórico porque la parte práctica sin un oponente no se puede practicar.	Capacidad comprensiva y relacional.	100%

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.

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO			
HORAS PRESENCIALES			
Clases teóricas	Clases prácticas	Actividades académicamente dirigidas	Evaluación
5 horas	40 horas		1 hora
HORAS NO PRESENCIALES			
Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos	Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos	Realización de trabajos colaborativos	Estudio
10 horas	10 horas	20 horas	20 horas
CRÉDITOS ECTS:			5

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica
Libros de texto
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
Capítulos de libros
Se le indican a los alumnos para su lectura previa y exámenes
Artículos
Se proporcionarán en clase a los presentes para su análisis y trabajo en el aula
Páginas web
Portal de recursos de la asignatura
Apuntes
Otros materiales
Documentos y visionados en clase
Bibliografía Complementaria
Libros de texto
Capítulos de libros
Artículos
Páginas web
Apuntes
Otros materiales

COURSE INFORMATION SHEET

Course Information	
Course Title	Negotiations
Code	
Degree	Degree in Business Administration, Law
Year	4th and 5th depending on the Degree
Semester	1st 2nd
ECTS Credits	5
Type	Optional
Department	Management
Field	Managerial Skills
University	Pontificia Comillas de Madrid
Hours/week	3,5
Teachers	Guillermo A. Sánchez Prieto
Descriptor	Conflict management through negotiation skills. Negotiation skills. Tactics and strategies of negotiation according to the situation. Did Loveland of the negotiation process: preparation, development, closing and analysis of the negotiation. Space and time negotiations. Attitudes and personality of the negotiator.

Lecturers Information	
Lecturer	
Name	Guillermo A. Sánchez Prieto
Department	Management
Field	Human Resources
Office	
e-mail	gprieto@icade.comillas.edu
Phone number	657845569
Tutorial Hours	Permanently available via email

DETAILED INFORMATION ABOUT THE COURSE

Context of the course	
Contribution to the professional profile of the degree	
<p>This subject accentuates the importance of knowing methods to negotiate based on a set of principles known as Harvard Methods. For the students who want to become managers and want to learn how to manage professionally as well as learning how to persuade in their professional environment the subject</p>	

of management negotiations Will help them out to face any negotiation. Through a method fundamentally practical, the student will develop his or her abilities attitudes and skills. The learning of the subject from and experimental point of you facing different situations locations place in cases will have the student a competitive advantage to develop his or her negotiation skills.

Prerequisites

None specific. Including the subject in the last years when the student has learned different aspects of management and different areas of the corporate world it is an advantage and offers the chance to practice some theoretical concepts and knowledge of some other subjects.

THEMATIC UNITS AND CONTENT

Content -Thematic Units

PART 1: Concept of negotiations

Topic 1: positions

Topic 2: interests

Topic 3: relationship

PART 2: Problem solving

Topic 1: Problem, concept

Topic 2: Concept of solution and results

Topic 3: Planning of negotiations

Topic 4: Defending your position, persuasion

Topic 5: Power and negotiations (BATNA)

Topic 6: Objective Criteria

Topic 7: Mutual benefits option

Skills

Generic skills of degree programme

General skills of the degree-course

Instrumental skills

CGI 1. Ability to analyse and summarise

CGI 2. Problem solving and decision making

CGI 3. Ability to organiza and planify

CGI 5. General basic Knowledge about the study area

CGI 6. Oral and written communication in the original language

Interpersonal skills

CGP 9. Interpersonal skills to listen and debate

CGP 10. Leadership and team work skills

CGP 11. Ability to criticise oneself and others

CGP 13. Acknowledgement and respect for diversity and multiculturalism

Systemic skills

CGS 14. Ability to learn and work independently

CGS 15. Ability to adapt to change

CGS 17. Ability to create and transmit ideas, projects and reports, solutions and problems

Skills specific to the sub-field of knowledge

CE2. Ability to effectively use tools to improve intellectual work and personal time management

TEACHING APPROACH AND STRATEGIES**General learning and teaching approach of the course**

The strategy to teach negotiations will go from general to specific. This way through discussions and debates the student will realize of the main in basic concepts related to negotiations. From a point of long-distance the student will ask himself what techniques does he or she needs in order to perform negotiations effectively. The class will includes techniques in which the student will be the main actor of the learning scene.

Class-based activities

AF1. Lectures
AF3. Case study work
AF3. Oral presentations
AF2. Presentations

Skills

CGP1
CGI1, CGS1, CGS2, CGS3
CGP1, CGP2
CGP 5

Out of class activities

AF4. Individual research
AF5. Book and paper reading
AF6. Group work

Skills

CE1, CE2, CE3
CE1, CE2,
CGI2, CGP1, CGP2, CGS1,
CGS2, CGS3

ASSESSMENTS AND ASSESSMENT CRITERIA

Assessment activities*	CRITERIA	Weight
Final test	Comprehensive ability and ability to relate concepts	50%
Active participation in class.	Rigorous participation and proactive attitude.	15%
If you fail the course	CRITERIA	Weight
Final theoretical test	Comprehensive ability and ability to relate concepts	100%

* If the student fails any assessment concept, he/she will have the change to repeat the work. The deadline will be the week marked as re-sit period in the academic calendar.

Students on dispensation will have to agree on a project task with the teacher in order to pass the course.

SUMMARY OF STUDENT WORKLOAD			
CONTACT HOURS			
LECTURES	ACTIVITY BASED CLASSES		TESTS
5	40		1
INDEPENDENT STUDY	INDEPENDENT WORK	GROUP WORK	STUDY
10	10	30	10
ECTS CREDITS			5

RESOURCES

Basic Bibliography
Books
Transparencies and additional course materials
<p>ROGER FISHER - WILLIAM URY - BRUCE PATTON (1991): "GETTING TO YES", PENGUIN BOOKS 2011.</p> <p>BAZERMAN, MAX – MALHOTRA, DEEPAK. "Negotiation Genius" 2014. Random House</p> <p>They will be provided during the course</p>
Complementary Bibliography
Books