

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: Técnicas de Negociación

GRADO EN: Administración y Dirección de Empresas y Grado en Derecho

TITULACIÓN: E3

CURSO: 5

PROFESOR-A: Verónica Fernández-Trapa Diaz-Obregón

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	
KALTURA	
TEAMS	
POWER POINT + AUDIO	
SKYPE	
MATERIALES EN MOODLE CON INSTRUCCIONES DE TRABAJO	
ENTREGA DE TAREAS A TRAVÉS DE MOODLE O DE CORREO ELECTRÓNICO	
TUTORÍAS PARA LA RESOLUCIÓN DE DUDAS Tanto para la preparación de los exámenes prácticos sobre los casos, como para la preparación de los casos de clase, los alumnos han estado consultando y preguntándome eminentemente por email, con sus respuestas.	X
OTROS (especificar)) Zoom, Zoom Rooms He mantenido los casos prácticos en las 4 horas de los lunes por zoom, trabajo previo de los alumnos de preparación y ejecución de la negociación en grupos separados (zoom rooms) y pueda en común igual que en clase. Muy pocas diferencias con lo realizado en clase.	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 ningún tipo de modificación sobre el sistema de calificación de la guía docente inicial.