



Teaching guide

IDENTIFICATION DETAILS

Degree:	Integral Leadership Program		
Faculty/School:	Legal and Social Science		
Course:	IMPACT, NEGOTIATING AND COOPERATION		
Type:	Compulsory Internal	ECTS credits:	2
Year:	3	Code:	72121
Teaching period:	Fifth semester		
Teaching type:	Classroom-based		
Language:	Castellano		
Total number of student study hours:	50		

SUBJECT DESCRIPTION

Impartir conocimientos básicos acerca de los principios y las técnicas de negociación en el ámbito internacional, así como de las normas comúnmente aceptadas internacionalmente para una óptima redacción de los contratos que derivan de una negociación.
La asignatura se imparte en inglés.

SKILLS

- Desarrollar habilidades negociadoras, descubriendo y potenciando las destrezas, realizando negociaciones efectivas y sistematizando las técnicas adquiridas para aplicarlas en las negociaciones empresariales.
- Gestionar conflictos a través del diálogo productivo y el logro de la asertividad.
- Adquirir destrezas para ejercitar las habilidades directivas aprendidas en entornos empresariales reales.

DISTRIBUTION OF WORK TIME

CLASSROOM-BASED ACTIVITY	OUT-OF-CLASSROOM ACTIVITY
20 hours	30 hours

GOAL

El objetivo general que se pretende alcanzar con los alumnos con esta asignatura, estructurada en dos bloques (conceptual y práctico), es que adquieran los conocimientos, herramientas y habilidades básicas para afrontar y superar eficazmente situaciones de negociación y de posibles conflictos en su realidad profesional futura.

Como objetivos específicos, en la parte conceptual, se persigue el estudio de los condicionantes en esta materia según la cultura, es decir, en el plano internacional; así como el aprendizaje de los tipos, objetivos, características y normas para la redacción de un buen contrato. En la parte práctica, específicamente se pretende que el alumno tome conciencia de su perfil negociador, continuando con la labor de auto-conocimiento que inició con los estudios del doble Grado; así como que trabaje potenciando sus fortalezas y mejorando las áreas de desarrollo, todo ello necesario para su capacitación profesional futura en el mundo del Derecho y de la Empresa.

LEARNING RESULTS

Los resultados de aprendizaje de esta asignatura serían:

En el bloque más conceptual:

- Identificación de los planos de la negociación (personal, política o de negocio), así como diferenciación entre negociación, arbitraje, mediación y consenso.
- Conocimiento del proceso, las fuentes de poder y las tácticas más habituales de la negociación en la práctica.
- Gestión eficaz del soborno y la corrupción.
- Manejo de las reglas especiales para la negociación internacional / con otras culturas.
- Redacción y elaboración de contratos.

En el bloque más práctico:

- Mejora del auto-conocimiento en lo relativo a las habilidades específicas para la negociación y la gestión de conflictos.
- Manejo de la inteligencia emocional y del proceso de comunicación que lleven a gestionar de forma eficaz situaciones problemáticas y críticas con otras personas.
- Identificación de los elementos necesarios para reconducir situaciones conflictivas, creando el clima que acompañe y favorezca la consecución de los objetivos.
- Asimilación de los conceptos clave en materia de comunicación interpersonal, negociación y resolución de conflictos.
- Puesta en práctica de las habilidades correspondientes para una transferencia óptima de lo aprendido a la realidad profesional en el ámbito del Derecho y de la Empresa.

LIST OF TOPICS

La asignatura está estructurada en 4 sesiones del bloque práctico y 3 sesiones del bloque conceptual, de la siguiente manera:

Sesión 1 / Práctica:

- What's negotiation?
- Negotiating behaviors.
- Assertiveness in negotiation and conflict management.
- Positions vs interests.
- TKI Thomas-Kilmann Indicator.

Sesión 2 / Conceptual:

- The 3 planes of negotiation: personal, business and political.
- Key distinctions: negotiation, arbitration, mediation and consensus.
- Approaches to negotiation practice.
- Sources of power.

Sesión 3 / Práctica:

- What's a conflict?
- Conflict management fundamentals.
- Assertive communication.
- Emotional intelligence.

Sesión 4 / Conceptual:

- Tactics.
- Bribery and corruption.
- Special rules for negotiating abroad.

Sesión 5 / Práctica:

- The profile of a good negotiator.
- MBTI types, negotiation and conflict management.
- FiroB types, negotiation and conflict management.

Sesión 6 / Conceptual:

- The negotiating process: preparing, the session itself, wrapping up.
- The agreement.

Sesión 7 / Práctica:

- Steps for effective negotiation.
- Interpersonal communication styles influencing negotiation and conflict management.

TEACHING-LEARNING METHODOLOGY/ACTIVITIES

Se pretende plantear cuestiones a los alumnos que les hagan reflexionar y pensar en posibles respuestas e implicarse en primera persona, a través de una participación activa en clase, y sólo proponiéndoles posibles respuestas después de un riguroso debate que analice a fondo las diversas opciones. Se procurará cuidar los aspectos de honestidad intelectual y rigor mental en el análisis de las cuestiones, aportando ejemplos de negociaciones en diferentes planos (personal, político y de negocios).

Asimismo, a lo largo de la asignatura se realizarán diferentes dinámicas y ejercicios en el aula que facilitarán tanto la adquisición de conocimientos y técnicas, como el desarrollo de competencias y habilidades claves para una negociación eficaz y la resolución de conflictos.

LEARNING APPRAISAL SYSTEM

La evaluación es continua, constituyendo la asistencia y la participación activa en clase la variable fundamental para superar satisfactoriamente esta asignatura. Al final de la misma, los alumnos realizarán una prueba / examen escrito sobre lo impartido y trabajado a lo largo del curso, con preguntas tanto del bloque conceptual, como del práctico.

Específicamente, la evaluación será:

- 75% asistencia y participación en clase (siendo obligatorio asistir a un mínimo del 80% del total de horas de formación presencial de la asignatura).
- 25% prueba final / examen escrito (que habrá que superar).

La nota final de la asignatura será la media ponderada de los anteriores conceptos, siendo necesario obtener un mínimo de 5/10 para aprobarla.

BIBLIOGRAPHY

Basic bibliography

- Redorta, J. (2012): "No más conflictos". Ed. Paidós Ibérica.
- Ury, W.; Fisher, R. (2011): "Obtenga el Sí: el arte de negociar sin ceder". Ed. Gestión 2000.
- VV.AA. (2005): "Negociaciones ganadoras para conservar las relaciones". Serie de Harvard Business School Press "El Directivo Orientado a los Resultados". Ed. Gestión 2000.
- Wheeler, M. (2013): "The Art of Negotiation: How to Improvise Agreement in a Chaotic World". Simon & Schuster.