

Guía Docente

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Titulación:	Habilidades para Abogados (Título propio asociado a Derecho)		
Facultad/Escuela:	Ciencias Jurídicas y Empresariales		
Asignatura:	Negociación		
Tipo:	Propia Obligatoria	Créditos ECTS:	1,50
Curso:	3	Código:	72414
Periodo docente:	Quinto semestre		
Tipo de enseñanza:	Presencial		
Idioma:	Castellano		
Total de horas de dedicación del alumno:	37,50		

Equipo Docente	Correo Electrónico
Sara Celia Molina Pérez-Tomé	sara@nizepartners.com

DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

El alumno adquirirá las habilidades necesarias y las técnicas para una buena negociación en base a una Metodología básica basada en Procesamiento del Lenguaje Natural.

OBJETIVO

En base al aprendizaje experiencial se alcanzará la capacidad de ser un buen negociador clave en el ejercicio. Todo ello en base a la auto-conciencia y maximización del beneficio

CONOCIMIENTOS PREVIOS

No se requieren

CONTENIDOS

Negociación y tecnología
La ventaja estratégica y competitiva
Valoración propia y de la parte contraria
Contexto y poder
Teoría de Juegos
Teoría de Nash
Tipos de Negociación

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Las actividades se realizarán de manera presencial siempre y cuando la situación sanitaria lo permita, pudiendo ser modificados con el objetivo de cumplir las indicaciones dadas por las autoridades sanitarias.

La metodología es siempre interactiva por medio de roleplays con aprendizaje cooperativo ya sea online o presencial que se complementará con vídeos , exposiciones, artículos de reflexión, roleplays...

DISTRIBUCIÓN DE LOS TIEMPOS DE TRABAJO

ACTIVIDAD PRESENCIAL	TRABAJO AUTÓNOMO/ACTIVIDAD NO PRESENCIAL
30 horas	45 horas

COMPETENCIAS

Análisis de cada una de las partes y elementos de una negociación
Estrategias de Negociación

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

El alumno aprenderá a analizar cada una de las partes de una negociación en base a técnicas de PNL por medio de ejercicios y roll plays que haremos en clase

El alumno será capaz de elegir la estrategia más adecuada y esto debe reflejarse con el trabajo de la película "8 años" .

SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

El alumno debe realizar una aplicación práctica de los conocimientos y competencias aprendidos por medio de roll plays en clase u online en el caso que las circunstancias sanitarias lo obliguen . Por otro lado tendrá que realizar un trabajo eminentemente práctico sobre la película 8 años que deberá ser expuesto el día del examen. Todo plagio supondrá el suspenso de la asignatura.

Los exámenes se realizarán de manera presencial siempre y cuando la situación sanitaria lo permita, pudiendo ser modificados con el objetivo de cumplir las indicaciones dadas por las autoridades sanitarias. Todas las pruebas susceptibles de evaluación estarán supeditadas a lo establecidos en la Normativa de Evaluación de los Grados en Administración y Dirección de Empresas y Marketing.

La matrícula de honor será un reconocimiento a la excelencia en conocimientos y práctica que se valorará de forma global y es facultad exclusiva del profesor su asignación.

BIBLIOGRAFÍA Y OTROS RECURSOS

Básica

NEGOCIAR CON VENTAJA: ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION PARA GENTE RAZON ABLE
G. RICHARD SHELL