

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Titulación:	Diploma en Derecho Tecnológico y Habilidades del Abogado (Título propio asociado a Derecho)
-------------	---

Rama de Conocimiento:	Ciencias Sociales y Jurídicas
-----------------------	-------------------------------

Facultad/Escuela:	Derecho, Empresa y Gobierno
-------------------	-----------------------------

Asignatura:	Negociación
-------------	-------------

Tipo:	Propia Obligatoria
-------	--------------------

Créditos ECTS:	3
----------------	---

Curso:	3
--------	---

Código:	72518
---------	-------

Periodo docente:	Quinto semestre
------------------	-----------------

Tipo de enseñanza:	Presencial
--------------------	------------

Idioma:	Castellano
---------	------------

Total de horas de dedicación del alumno:	75
--	----

Equipo Docente	Correo Electrónico
Luis Jorge Perezagua Antúnez	luisjorge.perezagua@ufv.es

DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

La asignatura de Negociación se estudia en el quinto semestre del grado en Derecho. El alumno ya tiene conocimientos suficientes como para poder entender conceptos más complejos del entorno jurídico, y suficiente capacidad relacional entre materias como para articular soluciones procedimentales a cuestiones que no tienen necesariamente que albergar un contenido legal (aunque estén vinculados a él).

Dado que el abogado no solo tiene que conocer el Derecho sustantivo y su aplicación, sino también la posibilidad de modularlo para dar soluciones prácticas a situaciones reales, el profesional requiere de capacidades adicionales para adaptar el Derecho a esas situaciones que no dependen de una situación de predominancia o de imposición, sino del entendimiento con la contraparte y de la búsqueda de entendimiento satisfactorio.

OBJETIVO

La asignatura brinda el razonamiento y el conocimiento de técnicas de orientación de una relación (jurídica y personal), gestión de personas y equipos, gestión de la dificultad emocional, interculturalidad y otras cuestiones que, con ejemplos y casos prácticos, ayudarán al alumno a conocer sus capacidades y modular cómo enfrentarse a situaciones de negociación, ordinarias y extraordinarias, y acordar soluciones legales y comerciales en beneficio de la parte a la que represente.

Los fines específicos de la asignatura son:

- Alcanzar conocimiento suficiente de técnicas de negociación, sobre una base teórica adaptable a los supuestos de negociación que se verán en clase, como ejemplos de situaciones de negociación reales.
- Entender la importancia de las condiciones de negociación para la consecución de diferentes fines, desde el punto de vista legal o desde el punto de vista del solucionador con conocimiento jurídico.
- Interiorizar el conocimiento de las técnicas a fin de procurar modelar su propio carácter en la práctica de la negociación.
- Aprender a proporcionar soluciones integrales en el proceso de negociación, incluida la formulación de textos jurídicos con las garantías suficientes para la consecución del objetivo pretendido.

CONOCIMIENTOS PREVIOS

Los alumnos deberán haber afianzado los conocimientos asociados al Derecho de Obligaciones y Contratos, contratación civil y mercantil, la tecnología en el mundo legal, era digital y Derecho de las Nuevas Tecnologías, la deontología profesional y las habilidades de comunicación, habilidades y competencias para el liderazgo, materias que les serán enormemente útiles en la comprensión, asimilación y puesta en práctica de los principios de negociación.

CONTENIDOS

1. ELEMENTOS BÁSICOS DE UNA NEGOCIACIÓN • Marco de la Negociación. • Puntos de Referencia. • Tendencia del Negociador. • Alternativas a la Negociación. 2. DEFINIENDO LA MEJOR ALTERNATIVA DE NEGOCIACIÓN 3. MULTICULTURALIDAD Y NEGOCIACIONES DIFÍCILES • Condiciones de negociación con distintas culturas. • Habilidades de negociación fácil. 4. LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES • Barreras. • Ética. • El Estado en la Negociación. 5. EL CONFLICTO NEGOCIADOR • Interés/fuerza. • Creación de valor a través del conflicto. 6. RACIONALIDAD Y JUSTICIA EN LA NEGOCIACIÓN 7. LIDERAZGO • Liderazgo, emoción y racionalización. 8. NEGOCIACIÓN LABORAL • Asertividad. • Escucha activa. • Triunfo de la negociación sobre la imposición. 9. NEGOCIACIÓN DE EQUIPOS • Negociación grupal • Reglas de decisión.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

La asignatura se desarrollará en torno a una aplicación eminentemente práctica en las clases expositivas sobre la materia teórica colgada en plataforma.

Se trata de una asignatura que necesita del razonamiento emocional y crítico y, por tanto, se plantearán

supuestos (reales o ficticios) cotidianos de cierta trascendencia o repercusión jurídica, económica, política o social que evidencien tanto los elementos prácticos de cada negociación, como los defectos o virtudes de la aplicación del método empleado y enseñado en clase, a través de asignación de roles, cuestionamiento de emociones y de reacciones y análisis de resultados.

La exposición en clase será el elemento fundamental de la enseñanza de la asignatura, toda vez que la teoría sin su puesta en práctica (y modulación de los resultados) quedaría en meros principios de escasa aplicación.

La asistencia a clase y participación en la misma son elementos capitales para que la enseñanza sea útil y provoque el razonamiento crítico del alumno, la modulación de su respuesta y la consecución del éxito en los supuestos que se planteen.

Se expondrán casos prácticos y ejemplos de negociación, resultado y mejora en clase. Se requerirá la participación activa de los alumnos, individualmente o en grupos (de tres o cinco alumnos, dependiendo del volumen de la clase, la asistencia y la naturaleza del caso planteado), para definir la respuesta negociadora.

Igualmente, y a fin de evaluar correctamente la evolución del aprendizaje del alumno, se realizará un caso práctico evaluable comprensivo de la asignatura vista hasta la fecha, y al final del programa se realizará un examen final comprensivo de lo visto durante el curso que, como el mismo desarrollo de la asignatura, tendrá carácter eminentemente práctico.

El profesor puede proponer la resolución de cuestiones prácticas concretas que los alumnos, de forma individual o grupal, deberán preparar de forma autónoma para, posteriormente, y para su corrección, exponer sus conclusiones oralmente en el aula, bien presencialmente, bien a través de foros o cualquier otro recurso/herramienta en aula virtual.

Se promoverá la utilización de recursos externos y research individual y grupal para definir aspectos de los casos planteados, promover el debate y la propuesta de resultados.

El profesor hará las indicaciones precisas a los alumnos/as para el adecuado seguimiento de la materia tanto en la parte teórica como en la práctica, y especialmente en lo que se refiere al trabajo autónomo de los estudiantes. A tal fin se establecerán tutorías (presenciales/virtuales) en horario y dentro de la jornada docente que se especificarán por el profesor para dar el soporte adecuado a los alumnos/as. La asistencia y participación de los alumnos en el aula (presencial y virtual) es fundamental en tanto que la propuesta de la realización de casos prácticos o trabajos sobre una determinada materia y su exposición oral pretenden además de fomentar el debate y la reflexión en el estudiante, que alcancen un nivel de conocimiento que les permita dominar la materia, enfrentarse a las situaciones reales jurídicas y redactar documentos con claridad técnica sobre la materia concreta (oratoria jurídica), pudiendo adaptar su expresión oral y escrita a un público plural, siendo capaz de aplicar los conocimientos adquiridos no solo a su trabajo y de forma profesional, sino también en el desarrollo de su experiencia vital como miembros de la sociedad.

DISTRIBUCIÓN DE LOS TIEMPOS DE TRABAJO

ACTIVIDAD PRESENCIAL	TRABAJO AUTÓNOMO/ACTIVIDAD NO PRESENCIAL
55 horas	20 horas

COMPETENCIAS

Competencias Básicas

Se pretende que los estudiantes adquieran la inteligencia emocional básica para enfrentarse a supuestos de negociación de naturaleza o entorno jurídico. En el desarrollo de la asignatura podrán adquirir la capacidad de identificar situaciones, elaborar estrategias, definir métodos, alternativas y soluciones a supuestos profesionales que impliquen el conocimiento jurídico, la emoción y la racionalidad suficientes para ser exitosos en la práctica profesional, adquiriendo las capacidades necesarias para relacionar, como buenos juristas, el resto de conocimientos adquiridos en el Grado, a la vanguardia de la enseñanza jurídica y la excelencia académica y profesional. Igualmente, que integren estas capacidades en la práctica de la profesión para evaluar los datos, supuestos, situaciones y posibilidades relevantes a fin de proporcionar soluciones integrales, éticas, responsables y de éxito en la sociedad, con un elevado grado de autonomía. Por tanto, que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.

Competencias Generales

Conocer el contenido sustantivo de la materia asociada a las disciplinas jurídicas aprendidas durante el grado, y ser capaces de interrelacionarlas con un elevado grado de éxito en la aplicación de métodos y consecución del resultado propuesto.

Comunicarse de modo oral y escrito de manera correcta, convincente y efectiva.

Competencias Específicas

Conocer los conceptos jurídicos aplicables a la materia, y su incardinación y utilidad en el resto de las disciplinas, instituciones jurídicas y práctica jurídica.

Desarrollar el criterio y actuación autónomos suficientes para ser abogados con recursos, imaginación y dinamismo en la propuesta y puesta en práctica de soluciones, nacidas de la experiencia en clase, de la similitud de situaciones vitales con las propuestas en clase, y de la creación de su propio sentido crítico, de análisis y de solución.

Desarrollar igualmente un criterio y actuación autónomos, fundados en Derecho, necesarios para el liderazgo y la toma de decisiones de alto nivel, teniendo en cuenta las variables asociadas, los resultados posibles y las implicaciones de la aplicación de las técnicas aprendidas.

Desarrollar la oratoria jurídica y la capacidad de arrastre y convicción necesarias para ser un negociador/solucionador de éxito.

Entender con precisión los términos de los negocios jurídicos a efectos de ser capaces de plasmar los resultados en medios más habituales de expresión jurídica: dictámenes, informes, propuestas...

Y ser capaces de gestionar personas y situaciones, también a través de dicha expresión jurídica.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

El alumno habrá adquirido la conciencia de la necesidad del elemento negociador en la puesta en práctica de cualquier disciplina jurídica.

Igualmente, habrá entendido su propia capacidad de adaptación al supuesto partiendo del análisis crítico de su propio carácter, y el condicionamiento que éste le impone frente al asunto y las personas que en él intervienen, así como a reconocer las características de éstos y cómo utilizarlas en provecho del asunto de que se trate, así como evaluar con antelación los resultados posibles de sus diferentes formas de actuar frente a una situación.

Conocerá los métodos de negociación, sus características, su aplicabilidad al caso concreto, y la forma de aplicarlas para conseguir el resultado pretendido.

Habrá desarrollado una capacidad emocional suficiente como para adaptarse a diferentes entornos, negocios, situaciones y soluciones.

Habrá desarrollado la capacidad de interrelacionar sus conocimientos de las materias jurídicas entre sí, y cómo utilizarlos de manera coherente, efectista, ética y responsable.

SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

La calificación final de la asignatura se obtendrá a través de la realización de evaluación continua en los términos previstos en Actividades Formativas y de la superación de un examen final cuyo contenido será teórico y práctico (fundamentalmente éste segundo).

A) ORDINARIO:

A1) EVALUACIÓN CONTINUA (60%) aplicándose Aprendizaje basado en explicación teórico-práctica, casos y aprendizaje colaborativo:

- ASISTENCIA (20%): Dado el carácter eminentemente práctico de esta asignatura, y requiriendo la interacción constante para ir definiendo los métodos, su aplicación, su resultado y, en su caso, su corrección, la asistencia tiene una importancia destacada.

- PARTICIPACIÓN (20%): Se trata de la participación activa en el aula (presencial y virtual): foros, debates, resolución de supuestos, comentarios, etc., tanto respecto de las explicaciones del profesor como respecto de cualquier caso en clase o actividad grupal.

- CASO PRÁCTICO (20%): Se trata de un caso práctico de Negociación en el que se busca evaluar que el alumno haya asimilado los conceptos, las características y los métodos de negociación, mediante la aplicación de los mismos al caso propuesto. El caso se planteará por el profesor por escrito en el aula, y será respondido de manera individual de la misma manera por el alumno. Posteriormente se resolverá presencialmente en clase, a través de tutorías presenciales o a través de aula virtual.

A2) EXAMEN FINAL (40%): Consistirá en la realización de una prueba teórico-práctica (CASO, con preguntas teóricas y requerimiento de soluciones prácticas) a resolver según el material proporcionado y explicado en el aula, en aplicación de las técnicas, principios y soluciones de Negociación explicados en clase.

Para la aplicación de la totalidad de los porcentajes con los que se califica globalmente la asignatura, es requisito obligatorio e indispensable aprobar el examen final con un 5 y, dada su alta valoración, es más que recomendable entregar los trabajos y/o prácticas propuestos. Lo mismo cabe decir de la participación activa en el aula. La asistencia a las clases teóricas y prácticas es obligatoria. No aplicable a alumnos en segunda y siguientes matrículas o en situaciones especiales.

A3) CONVOCATORIAS EXTRAORDINARIAS: los/as estudiantes que acudan a convocatorias extraordinarias deberán presentarse al examen Extraordinario fijado por el profesor al efecto, en las fechas designadas por Rectorado de la Facultad, salvo cambios imprevistos y justificados.

En todo caso el examen será por escrito, y consistirá eminentemente en la solución de casos prácticos (uno o varios), siempre redactados sobre la materia teórica y práctica impartida en clase (y material adicional). A criterio del profesor y atendiendo al volumen de alumnos en esta convocatoria, así como sus condiciones de desempeño durante el curso, podrán incluirse en el examen cuestiones teóricas, siempre sobre lo explicado en clase.

Es requisito obligatorio aprobar el examen con un 5 en esta convocatoria para aprobar la asignatura.

El Examen de la asignatura en todas sus modalidades (convocatoria ordinaria, extraordinaria y segundas o siguientes matrículas, dispensa académica, Erasmus) se desarrollará de manera PRESENCIAL.

En circunstancias excepcionales, la calificación final de la asignatura en convocatoria extraordinaria podrá depender también de trabajos prácticos, previa y oportunamente anunciados por el profesor a los alumnos suspensos en convocatoria ordinaria, junto con información suficiente sobre el contenido, plazos de resolución y porcentaje sobre la calificación final de la nota. Estos trabajos serán anunciados con suficiente antelación al examen convocatoria extraordinaria por el profesor a los alumnos suspensos.

B) SEGUNDAS O SIGUIENTES MATRÍCULAS Y SITUACIONES ESPECIALES:

Aquellos/as estudiantes que se encuentren en SEGUNDA O SIGUIENTES MATRÍCULAS, o bien por una circunstancia justificada se les haya reconocido DISPENSA ACADÉMICA y/o se encuentren cursando ERASMUS y no puedan hacer un seguimiento regular de la asignatura, el sistema de evaluación previsto será el siguiente:

B1) EVALUACIÓN CONTINUA (30%) aplicándose Aprendizaje basado en explicación teórico-práctica, casos y aprendizaje colaborativo:

- CASO PRÁCTICO (30%): Se trata de un caso práctico de Negociación en el que se busca evaluar que el alumno haya asimilado los conceptos, las características y los métodos de negociación, mediante la aplicación de los mismos al caso propuesto. El trabajo en su resolución será individual, se entregará en las fechas que se fijen por el

profesor en formato electrónico (.doc, .docx, pdf) y se resolverá presencialmente en clase, a través de tutorías presenciales o a través de aula virtual.

B2) EXAMEN FINAL (70%): Consistirá en la realización de una prueba práctica (CASO) a resolver según el material proporcionado y explicado en el aula, en aplicación de las técnicas, principios y soluciones de Negociación explicados en clase.

Para la aplicación de la totalidad de los porcentajes con los que se califica globalmente la asignatura, es requisito obligatorio aprobar el examen, entregar los trabajos y/o prácticas propuestos y la participación activa en el aula.

B3) CONVOCATORIAS EXTRAORDINARIAS: Los/as estudiantes que acudan a convocatorias extraordinarias deberán presentarse al examen Extraordinario fijado por el profesor al efecto, en las fechas designadas por Rectorado de la Facultad, salvo cambios imprevistos y justificados. En todo caso el examen será por escrito, y consistirá eminentemente en la solución de casos prácticos (uno o varios), siempre redactados sobre la materia teórica y práctica impartida en clase (y material adicional). A criterio del profesor y atendiendo al volumen de alumnos en esta convocatoria, así como sus condiciones de desempeño durante el curso, podrán incluirse en el examen cuestiones teóricas, siempre sobre lo explicado en clase. Es requisito obligatorio aprobar el examen en esta convocatoria para aprobar la asignatura. El Examen de la asignatura en todas sus modalidades (convocatoria ordinaria, extraordinaria y segundas o siguientes matrículas, dispensa académica, Erasmus) se desarrollará de manera PRESENCIAL.

En circunstancias excepcionales, la calificación final de la asignatura en convocatoria extraordinaria podrá depender también de trabajos prácticos, previa y oportunamente anunciados por el profesor a los alumnos suspensos en convocatoria ordinaria, junto con información suficiente sobre el contenido, plazos de resolución y porcentaje sobre la calificación final de la nota. Estos trabajos serán anunciados con suficiente antelación al examen convocatoria extraordinaria por el profesor a los alumnos suspensos.

C) SISTEMA DE EVALUACIÓN ALTERNATIVO: En tanto que las circunstancias pueden verse modificadas, y podría ser necesaria la adaptación de la docencia a las recomendaciones que se indiquen por las autoridades públicas de todo orden, incluidas las sanitarias, ya sea a nivel nacional, autonómico o municipal, incluyéndose toda medida que sea necesaria para el cumplimiento de los protocolos de prevención y seguridad, así como que pueda instruirse la indicación de una docencia íntegra en remoto/virtual, los porcentajes y SISTEMA DE EVALUACIÓN que engloban la asignatura se mantendrán.

C1) Por lo que respecta a la EVALUACIÓN CONTINUA, se modifican los medios de entrega de las actividades formativas, que se presentarán y resolverán a través de las herramientas/ recursos creados al efecto en el aula virtual o designados en cada caso particular por el profesor, con indicación del contenido de las entregas del alumno en tiempo y forma.

C2) Por lo que respecta al EXAMEN FINAL, tanto en convocatoria ordinaria como en convocatoria extraordinaria, y ante un escenario (sanitario o de otra naturaleza extraordinaria) que impida la presencialidad en el aula para su desarrollo, se realizará a través del aula virtual de la asignatura en la que se abrirá una sesión en BLACKBOARD (o alternativa informática similar) específica de CONVOCATORIA DE EXAMEN. El profesor estará presente en la sesión durante todo el tiempo en el que se desarrolle el examen (sesión síncrona) y que consistirá en una prueba teórico práctica. De producirse cualquier incidencia técnica que dificulte y/o imposibilite el desarrollo del examen para alguno/a y/o todos/as los alumnos, el examen se desarrollará ORALMENTE al día siguiente de la fecha en la que quede convocado el examen final y a través de sesión en BLACKBOARD (o alternativa informática similar) abierta al efecto, siguiéndose el orden que al efecto indique el profesor.

Todas las sesiones que se desarrollen a través del Aula Virtual, examen incluido, podrán ser grabadas, entendiéndose proporcionado el consentimiento del alumno en todo caso al optar por esta modalidad de evaluación en el plazo antes indicado, indicándose esta circunstancia a los alumnos/as y para constatar la evidencia del desarrollo de las sesiones, quedando absolutamente prohibida la reproducción, difusión y/o descarga de las mismas por parte del alumno, salvo que conste el consentimiento expreso del profesor.

De desarrollarse el examen (tanto en convocatoria ordinaria como extraordinaria) a través del Aula Virtual, todos los alumnos/as deberán tener conectada tanto la cámara como el audio, debiendo el profesor identificar a cada alumno/a a través de su documento nacional de identidad, pasaporte o documento público análogo en el que conste fotografía del mismo/a, y le ratificará el consentimiento expreso dado para la grabación de la sesión de examen a los fines de evidenciar su presencia en el aula, constatándose que se respeta la privacidad y los derechos de imagen del alumno/a. Durante el desarrollo del examen el profesor podrá solicitar en cualquier momento que el/los alumnos/as estén visibles y por tanto la cámara web del alumno/a se mantendrá activa durante todo el tiempo que dure el examen y desde el momento en que se incorporen en el aula a la hora indicada. Durante el desarrollo del examen el profesor podrá en cualquier momento solicitar a cualquier alumno/a que comparta pantalla con el profesor.

D) MATRÍCULA DE HONOR

Para todas las modalidades de evaluación, aquellos estudiantes que alcancen los criterios para la obtención de la calificación de MATRÍCULA DE HONOR podrán ser sujetos a la realización de una prueba a determinar por el profesor. En la presente asignatura y para todas las actividades formativas que se desarrollan en la misma, incluido el Examen, se activa la herramienta TURNITIN aplicándose, de advertirse similitudes, la normativa de Evaluación de la Universidad Francisco de Vitoria. Lo mismo ocurrirá en el caso de detectarse la aplicación al trabajo del alumno de la Inteligencia Artificial en cualquiera de sus versiones, no estando ésta permitida salvo permiso de la Universidad expreso o consentimiento por parte del profesor, previa solicitud formal del alumno/alumnado de clase.

E) **IMPORTANTE:** De conformidad con cuanto prevé el art. 8.4 de la Normativa de Evaluación de la Universidad Francisco de Vitoria, los alumnos que matriculen una asignatura por segunda o sucesivas veces podrán optar entre acogerse al sistema ordinario previsto en la Guía Docente –en cuyo caso deberán cumplir con todos los requisitos que se prevean en cada caso, incluida la asistencia a clase– o acogerse al sistema alternativo previsto para aquellos alumnos que, por causa justificada y con autorización del director del título, estén dispensados de asistir a clase. El alumno deberá acogerse a una de las dos opciones y solicitar la correspondiente autorización en el plazo de cinco días naturales desde el comienzo del cuatrimestre. Las conductas de plagio, así como el uso de medios ilegítimos (incluida la inteligencia artificial, cuando ésta sea usada por el alumno, en todo o en parte, para la realización automática de sus tareas, en menoscabo de su propio esfuerzo) en las pruebas de evaluación, serán sancionados conforme a lo establecido en la Normativa de Evaluación y la Normativa de Convivencia de la universidad. De conformidad con cuanto prevé el art. 14 de la Normativa de Evaluación de la Universidad Francisco de Vitoria, los estudiantes, en cualquier prueba de evaluación, están obligados a observar las reglas elementales sobre autenticidad del ejercicio y privacidad de este. Cuando un alumno disponga o se valga de medios ilegítimos en la celebración de una prueba de evaluación, incurra en plagio, utilice cuando no esté expresamente autorizada la Inteligencia Artificial o se atribuya indebidamente la autoría de trabajos académicos requeridos para la evaluación, será puntuado con la calificación numérica de cero, anulándose cualquier derecho que las presentes normas le reconozcan, pudiendo asimismo ser objeto de sanción previa apertura de expediente disciplinario. El profesor debe advertir a los alumnos de las consecuencias académicas y disciplinarias que puede acarrear cualquier acto que contravenga las reglas mencionadas, especialmente antes de la realización de las pruebas de evaluación. Es obligación del profesor poner los medios para evitar el fraude entre los alumnos. El profesor que detecte cualquier tipo de fraude deberá ponerlo en conocimiento del director de la titulación quien actuará según el procedimiento establecido al efecto en la Normativa de Convivencia.