Universidad de Navarra

Negociación (Fcom)

Guía docente 2023-24

PRESENTACIÓN

Curso: 3º Grado de Marketing

·**Horario:** miércoles 10-12

·**Lugar:** aula 13

·**Créditos ECTS:** 3

·**Titulación:** Gr. de Marketing

·**Módulo y materia:** Módulo III: Mercados y clientes / Nivel 2: Variables de Marketing

·**Organización temporal** (semestral, anual): 2º semestre

·**Departamento, Facultad:** Marketing, Facultad de Comunicación

Tipo de asignatura (básica, obligatoria, optativa): obligatoria

Página web de la asignatura: https://asignatura.unav.edu/negociacion-fcom/

- **Profesor responsable:** Mónica Recalde Viana (mrecaldev@unav.es). Profesora contrata doctor. https://www.unav.edu/web/investigacion/nuestros-investigadores/detalle-investigadores-cv?investigadorId=112358

COMPETENCIAS

COMPETENCIAS BÁSICAS

CB2. Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio

CB3. Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.

CB4. Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.

COMPETENCIAS GENERALES

CG3. Conocer las herramientas y técnicas propias de los procesos de innovación y emprendimiento que se producen en torno a la gestión del marketing.

CG4. Aplicar las herramientas del marketing a partir de un análisis y una comprensión profunda del funcionamiento de los mercados y del comportamiento de los consumidores. CG5. Aplicar las habilidades de liderazgo, trabajo en equipo, planificación y gestión del tiempo a la toma de decisiones responsables y resolución de problemas de marketing.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

CE11 - Comprender y reflexionar en torno a los componentes de la personalidad humana (biológicos, afectivos, psicológicos) que permiten explicar los comportamientos humanos, en especial en su dimensión económica.

CE21 - Conocer y aplicar las herramientas y técnicas necesarias par

PROGRAMA

PROGRAMA

1. Introducción y contexto

-Cambios en el entorno

-Tipología en las negociaciones

-¿El negociador nace o se hace?

-La negociación profesional

-Definición

-¿Por qué los profesionales de Marketing tienen que aprender a negociar?

2.El negociador

- Tipos de negociador
- Estilos de negociación

3. La preparación de la negociación

-El entorno negociador

-Fases de la preparación, 8 pasos

-La hoja de negociación: tú, yo y el área de negociación

4. El comportamiento de la negociación

- El observador y el aprendizaje
- Tipo de observador
- La comunicación y sus elementosLenguajeescucha

5. La mesa de negociación

-Técnicas y tácticas

-Propuesta

-Respuesta

-Los extras

-Las concesiones

-Negociar el precio

Universidad de Navarra

6. Habilidades/competencias para la negociación

- La comunicación y sus elementosLenguajehabla (afirmaciones y declaraciones)
- Silencios
- Cuerpo

7. Cierre

-Cierre

-Acuerdo

-Relación

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Clases presenciales: las actividades en dichas clases serán

-Clase teóricas donde se desarrollará la materia de los temas del programa (30 h.)

-Discusión de casos: algunos están en ADI y otros se entregarán en clase (15 H.)

-Ejercicios individuales: diagnóstico y test de estilo negociador, búsqueda de ejemplos (ambos en ADI) (10 H.)

-Estudio personal (20 H.)

EVALUACIÓN

CONVOCATORIA ORDINARIA

La nota final se calculará en función de los siguientes criterios:

Participación y asistencia (10%)

Entrega de todos los trabajos, actividades y casos vía ADI (30%).

Examen final (60%): es necesario aprobar el examen para aprobar la asignatura*. El contenido del examen serán slides en ADI de los temas+textos obligatorios de ADI.. El formato del examen es tipo test.

*En caso de suspenso no se hará media con el resto de porcentajes. La nota final publicada será la correspondiente al examen suspendido.

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

100% examen tipo test.

Universidad de Navarra

HORARIOS DE ATENCIÓN

Dra Mónica Recalde .(mrecaldev@unav.es)

- Despacho0730 Edificio.Bibliotecas Planta1
- Horario de tutoria: viernes de 12 a 14

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía y recursos recomendados

Roger Fisher y William Ury. Obtenga el Sí.: el arte de negociar sin ceder. Localízalo en la Biblioteca

Alejandro Hernández. Negociar es fácil si sabe cómo. Localízalo en la Biblioteca

Russell Granger . 7 detonadores de la persuasión. Localízalo en la Biblioteca

Roger Fisher y Daniel Shapiro. Las emociones en la negociación.

- Textos en ADI