



## PRESENTACIÓN

### Breve descripción:

- **Titulación:** Máster Universitario en Gestión de Empresas Pharma-Biotech
- **Módulo/Materia:** Persona y Empresa / Habilidades Directivas
- **ECTS:** 2
- **Curso, semestre:** 2025-26
- **Carácter:** obligatorio
- **Profesorado:** Agustín Avilés Uruñuela (pempre@iies.es)
- **Idioma:** castellano
- **Aula, Horario:** Aula 05. El horario está a disposición de los alumnos en Google calendar.

Esta asignatura ofrece una sistemática de trabajo que permita a cada alumno desarrollar y mejorar su capacidad de negociación partiendo de su experiencia previa y diferente de la del resto de sus compañeros de clase.

Los objetivos específicos de esta asignatura son:

- Que los estudiantes aprendan un modelo que les permita ordenar las ideas para acometer la acción con un sentido estratégico.
- Que los estudiantes desarrollen prácticamente durante las sesiones su propia capacidad de negociación
- Que los estudiantes aprendan a aprender de sus experiencias.

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE (Competencias)

### Competencias básicas

CB8. Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicio.

CB9. Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.

CB10. Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

### Competencias generales

CG1. Desarrollar capacidad de liderazgo, creatividad, iniciativa y espíritu emprendedor, en el ámbito de la empresa farmacéutica.

CG2. Trabajar formando parte de equipos multidisciplinares y colaborar con otros profesionales del área.



CG5. Conocer las técnicas y tendencias actuales en la gestión del mundo empresarial.

### **Competencias específicas**

CE4. Conocer las herramientas para el análisis, toma de decisiones y resolución de problemas que les permitan dirigir departamentos organizativos y comerciales del sector farmacéutico.

CE9. Comprender y aplicar las técnicas y habilidades de resolución de conflictos en entornos organizativos diversos y multiculturales dentro de las empresas farmacéuticas y afines con criterios éticos

CE10. Identificar y conocer, a un nivel avanzado, los protocolos de actuación que permiten afrontar los proyectos y la dirección de la empresa desde una posición ética y deontológicamente responsable.

## **PROGRAMA**

Tema 1. Negociaciones simples, competitivas e individuales

Tema 2. Negociaciones simples, competitivas y en grupo

Tema 3. Negociaciones complejas, colaborativas y multivariables.

Tema 4. La defensa contra tácticas contrarias.

## **ACTIVIDADES FORMATIVAS**

La metodología didáctica de esta asignatura emplea clases presenciales apoyadas con los correspondientes medios audiovisuales, así como el empleo del método del caso.

### **Calculo horario de actividades formativas (2 ECTS x 25 = 50 h)**

- Clases presenciales: 16 horas
- Trabajos dirigidos: 6 h
- Tutorías: 1 h
- Trabajo no presencial del alumno: 25 h
- Evaluación: 2 h

## **EVALUACIÓN**

### **CONVOCATORIA ORDINARIA**

- Participación activa (20% calificación global). Se valorará las intervenciones del alumno en las sesiones presenciales.



# Universidad de Navarra

- Trabajo individual o en equipo (50% calificación global) + Resolución de casos prácticos (30% calificación global). Se valorará, tanto la presentación final como trabajo individual y de equipo, como la resolución del trabajo planteado.

## CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

Los alumnos que no aprueben en la convocatoria ordinaria (puntuación mínima de 5 sobre 10), deberán volver a realizar un examen (trabajo) con las mismas características anteriormente citadas en la convocatoria ordinaria.

### Necesidades especiales

En el caso de alumnos con necesidades especiales, los criterios de evaluación podrán ser modificados para atender dicha necesidad.

## HORARIOS DE ATENCIÓN

Dr. Agustín Avilés Uruñuela ([pempre@iies.es](mailto:pempre@iies.es))

Días de clase: Durante todo el día.

Días sin clases: Concertar cita previamente por mail a través de la Secretaria del Programa

## BIBLIOGRAFÍA

### Bibliografía recomendada

**Obtenga el sí** (el arte de negociar sin ceder).

R. Fisher, W. Ury, B. Patton, Editorial Gestión 2000, Barcelona, 1996, España.  
[Localízalo en la biblioteca](#)

**De la negociación al acuerdo (claves para superar cualquier negociación).**

W. Ury, Editorial Parramón, 1993, España; Editorial Gestión 2000, España. [Localízalo en la biblioteca](#)

**Obtenga el sí, en la práctica** (cómo negociar, paso a paso, en cualquier situación).

R. Fisher, D. Ertel, Editorial Gestión 2000, Barcelona, 1997, España. [Localízalo en la biblioteca](#)

**The art & science of negotiation (how to resolve conflicts and get the best of bargaining).**

H. Raiffa, Harvard University Press, 1982, EEUU. [Localízalo en la biblioteca](#)



Universidad  
de Navarra

### **El directivo como negociador**

D. Lax, J. Sebenius, Instituto de Estudios Fiscales, 1988, España. [Localízalo en la biblioteca](#)

### **Negociar lo imposible: como destrabar y resolver conflictos difíciles (sin dinero, ni fuerza)**

[Deepak Malhotra](#), Editorial: Empresa Activa, 2016, 320 págs. [Localízalo en la biblioteca](#)

ISBN: 9788492921546

### **Páginas webs de interés**

Program on Negotiation [pon@law.harvard.edu]