



PRESENTACIÓN

Breve descripción:

- **Titulación:** Máster Universitario en Gestión de Empresas Pharma-Biotech
- **Módulo/Materia:** Persona y Empresa / Habilidades Directivas
- **ECTS:** 2
- **Curso, semestre:** 2026-27
- **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.



Universidad
de Navarra

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

El alumno que no haya superado una asignatura en convocatoria ordinaria tendrá derecho a examen en convocatoria extraordinaria. Salvo que el profesor establezca un criterio de evaluación específico que tenga en cuenta la actuación realizada por el alumno a lo largo de la asignatura, la calificación en convocatoria extraordinaria se obtendrá de la siguiente manera: la nota obtenida en convocatoria ordinaria representará el 30 % de la nota, mientras que el 70% restante será la calificación resultante de la prueba de convocatoria extraordinaria

ALUMNOS CON NECESIDADES ESPECIALES

Los estudiantes con necesidades educativas especiales deberán ponerse previamente en contacto con la Coordinación de Estudios de la facultad para obtener la autorización correspondiente a las adaptaciones (por ejemplo, disponer de más tiempo en los exámenes). Dicha autorización deberá ser enviada por el alumno al profesor. Se recomienda realizar esta gestión al comienzo del cuatrimestre.

ATENCIÓN

Se recuerda que cualquier intento de fraude, copia, plagio u otro comportamiento irregular supone una infracción grave tal y como está contemplado en el título IV "Normas de disciplina académica de los estudiantes" dentro del Sistema de normas sobre la convivencia en la Universidad de Navarra.

En casos justificados de tener que realizar exámenes fuera de las fechas oficiales, el tipo y estructura del examen pueden variar.

HORARIOS DE ATENCIÓN

Dr. Agustín Avilés Uruñuela (pempre@ies.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](#)



Universidad
de Navarra

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](#)

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]