Universidad de Navarra

Negociación (MGEC)

Guía docente 2023-24

PRESENTACIÓN

- **Breve descripción**: La negociación tiene cada vez mayor protagonismo en el mundo empresarial. Durante el día todos realizamos ejercicios de negociación más o menos complejos y su importancia aumenta cuando se asumen mayores responsabilidades de dirección y gestión dentro de la empresa. La negociación ha cambiado el rumbo de la vida de personas y naciones a lo largo de la historia. En la actualidad, a través del análisis de todas estas situaciones que tuvieron lugar en el pasado podemos conocer y aplicar mejores técnicas que nos ayuden a alcanzar nuestros objetivos. Considerar la negociación como un regateo o una simple resolución de conflictos es un error que puede perjudicar a la empresa y a la propia carrera profesional. En la actualidad, la negociación se estudia como una materia en la que se deben tener en cuenta, entre otros aspectos, las habilidades comunicativas, analíticas, estratégicas o creativas. Esta asignatura, que cuenta con un componente práctico importante, ayudará al alumno a conocerse mejor e identificar las herramientas para mejorar su capacidad negociadora.
- **Titulación**: Máster Universitario en Gestión de Empresas de Comunicación.
- **Módulo/Materia**: 1. Capacidades y Herramientas directivas / 1.2 Comunicación y negociación
- **ECTS**: 1
- **Curso, semestre**: 2
- **Carácter**: Obligatorio
- **Profesorado**: Mercedes Asorey.
- **Idioma**: Castellano.
- **Aula, Horario**: Aula 4. Viernes de 15:15h a 21:00h y sábados de 09:00h a 13:30h.

COMPETENCIAS

CONOCIMIENTOS

CTO-CB6 - Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.

CTO-CE5 - Dentro del amplio marco de las organizaciones, de su contexto externo y de los procesos de gestión, los titulados deben ser capaces de adquirir conocimientos y desarrollar su comprensión en el área del funcionamiento de los Mercados - desarrollo y funcionamiento de los mercados de recursos, bienes y servicios en el campo de las empresas de comunicación.

HABILIDADES

HAB-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.

HAB-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.

HAB-CG2 - Ser capaz de expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita, en la exposición de planes, informes y propuestas en el ámbito de la gestión. En esa expresión se primarán el orden, la claridad y la creatividad, y se tendrá en cuenta la habilidad para divulgar ese conocimiento a personas expertas y no expertas.

HAB-CG3 - Ser capaz de dominar la comprensión oral y escrita de un idioma extranjero, con especial aplicación a las habilidades de comprensión en cuanto a terminología del mundo de los negocios y de los medios de comunicación.

HAB-CG8 - Ser capaz de desarrollar habilidades para la planificación y gestión del tiempo, para la resolución eficaz de problemas y la toma de decisiones en entornos de trabajo en equipos interdisciplinares. HAB-CG9 - Ser capaz de utilizar las herramientas digitales básicas de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) necesarias para el ejercicio de su profesión y para el aprendizaje a lo largo de su vida.

HAB-CE2 - Ser capaces de comunicar sus conclusiones, y al mismo tiempo aplicar sus habilidades a la implementación de las soluciones acordadas, de manera eficaz y eficiente, teniendo en cuenta las especificidades de las empresas de comunicación y las industrias creativas.

HAB-CE4 - Ser capaces de recoger la información pertinente sobre los entornos y contextos relevantes para la empresa de comunicación y las industrias creativas, de analizar y sintetizar la información en una forma apropiada con el fin de evaluar alternativas de decisión.

CAPACIDADES

CAP-CB7 - Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.

CAP-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 juicios.

CAP-CG1 - Ser capaz de integrar conocimientos avanzados sobre un tema y para hacer frente a la resolución de problemas complejos.

CAP-CG4 - Ser capaz de realizar eficazmente procesos de análisis, síntesis, crítica y autocrítica, aplicados a la comprensión de conocimientos y problemas complejos.

CAP-CG5 - Ser capaz de valorar críticamente el conocimiento, la tecnología y la información disponible para resolver los problemas con los que deben enfrentarse.

CAP-CG6 - Ser capaz de analizar la realidad, de diagnosticar problemas, y de formular e implantar soluciones basadas en el conocimiento y orientadas al bien común.

CAP-CG7 - Ser capaz de buscar y gestionar información relevante para adaptarse con flexibilidad a nuevas situaciones y cambios.

CAP-CG10 - Ser capaz de desarrollar sus competencias profesionales en el marco de una sociedad abierta, culta, crítica, comprometida, democrática y solidaria.

Universidad de Navarra

PROGRAMA

Tema 1: Proceso de la negociación

1.1 Preparación

1.2 Planteamiento y concesiones

1.3 Cierre y acuerdo

1.4 Gestión de situaciones de bloqueo

Tema 2: Elementos básicos en la negociación

2.1 MAAN (Mejor alternativa a un acuerdo negociado)

2.2 Zone of Possible Agreement (ZOPA)

2.3 Anclajes y expectativas

2.4 Intereses y necesidades

Tema 3: Comunicación y psicología en la negociación

3.1 La escucha activa

3.2 Preguntar para obtener información

3.3 Sesgos y empatía

3.4 Comunicación no verbal

3.5 Estilos de negociación e interacción

3.6 Características del negociador

Tema 4: Tipos de acuerdos y principios de negociación

4.1 Distintas formas de acuerdos

3.2 Negociación competitiva vs colaborativa

3.3 Principios de la negociación

3.4 Dilema del negociador

Tema 5: Distintos escenarios de negociación

5.1 Negociación de condiciones laborales

5.2 Negociación entre múltiples partes

5.3 Negociaciones internacionales

5.4 Negociación multicanal

5.5 Negociación en equipo

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Clases presenciales. 50 horas. 100% presencialidad.

Discusión de casos.50 horas. 100% presencialidad.

Trabajo individual 112.5 horas. 0% presencialidad.

Reuniones de grupo 50 horas. 0% presencialidad.

Tutorías 2.5 horas. 100% presencialidad.

Seminarios 12.5horas. 100% presencialidad.

Evaluación 22.5 horas. 100% presencialidad.

EVALUACIÓN

CONVOCATORIA ORDINARIA

Los alumnos serán evaluados por su participación en la clase y en los ejercicios prácticos que se propongan. Se recomienda a los alumnos su contribución activa en el desarrollo de las simulaciones y en clase desde el primer momento para facilitar la evaluación.

50% intervenciones en clase.

50% casos prácticos.

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

A determinar con el alumno de forma individual.

HORARIOS DE ATENCIÓN

Dra Mercedes Asorey (asorey@icam.es)

- Horario de tutoría: A determinar por correo electrónico. Sala de reuniones. Edificio alumni. Universidad de Navarra (Madrid).

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía básica y recomendada:

Universidad de Navarra

William Ury y Roger Fisher “Obtenga el sí: el arte de negociar sin ceder”. (2011). Ed. Gestión. Deepak Malhorta. “Negociar lo imposible” (2016) Ed. Empresa Activa. Localízalo en la biblioteca

Deepak Malhorta. “Negociar lo imposible” (2016) Ed. Empresa Activa.Deepak Malhotra y Max H. Bazerman. “El negociador genial”. (2013) Ediciones Urano Localízalo en la biblioteca

Kandarp H. Mehta y Guido Stein. “Negotiate good, negotiate well. The power of ambidexterity”. (2021). Ed. McGraw-Hill/Interamericana de España Localízalo en la biblioteca (Formato electrónico)

Chris Voss. “Rompe la barrera del no”. (2016) Ed. Conecta

J.B. Roure. “Negociación : resolución de problemas y creación de valor”. (1997) Ed. Folio Localízalo en la biblioteca

José Luis Martín Ovejero. “Tú habla que yo te leo”. (2019) Las claves de la comunicación no verbal. Ed. Penguin Ramdom House