Universidad de Navarra

Public Affairs, Advocacy and Non-Market Strategies (Gr.Rel.Intern.-15) Geopolitics

Guía docente 2025-26

PRESENTATION

Brief description: Introduction to the activity of Public Affairs (lobby, institutional relations, government relations, advocacy, corporate diplomacy: the realm of interest representation). Fundamentals and Strategies, and a module on Negotiation.

- **Course**: Public Affairs: Lobby, Advocacy and Negotiation
- **Degree**: Degree in International Relations — Geopolitics & Diplomacy
- **Year**: 2nd (2nd Semester)
- **Coordinating Teacher:** Emili Blasco Martí
- **Type of subject**: Mandatory
- **Number of credits ECTS**: 3
- **Amount of personal working hours for the student:** 75 hours
- **Language**: English

LEARNING OUTCOMES (Competencies)

[A selection from the Degree in International Relations official report]

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

CG02 - Negociar, mediar, persuadir y comunicar con firmeza en el ámbito de las relaciones internacionales.

CG04 - Usar el inglés con propiedad según la terminología científica y académica propia de la Relaciones internacionales.

CG05 - Saber expresarse oralmente de manera correcta y adecuada sobre temas internacionales.

CG06 - Liderar, organizar y gestionar trabajos en equipo.

CG07 - Valorar con espíritu crítico la realidad internacional y sus problemas específicos.

CG08 - Manejar con destreza las nuevas tecnologías de la información y comunicación aplicándolas a las relaciones internacionales.

CT1 - Comprender que es propio del espíritu universitario afrontar de manera crítica y reflexiva el estudio de la propia disciplina en su conexión con el resto de los saberes.

Universidad de Navarra

CE01 - Conocer los conceptos y técnicas aplicadas al análisis de los actores y relaciones internacionales.

CE06 - Diferenciar las distintas competencias y funciones del Estado, las organizaciones internacionales y los actores no estatales en el sistema internacional.

CE09 - Comprender la estructura, competencias y funcionamiento de las instituciones y organizaciones internacionales.

CE10 - Comprender las instituciones, normas, procedimientos de decisión y políticas de la Unión Europea.

CE15 - Conocer la estructura, organización y funcionamiento de las Administraciones Públicas y sus políticas públicas con trascendencia internacional.

CE23 - Analizar el entorno político, legal, sociocultural, económico y tecnológico como condicionante de la actividad industrial y empresarial en cualquier país del mundo.

PROGRAM

The course consist of three modules taught by three different teachers:

- 1. Fundamentals on Public Affairs (6 h of class)
- 2. Strategies of Public Affairs (12 h)
- 3. Negotiation (8 h)

FORMATION ACTIVITIES

- Working in groups the students will develop a strategy of Public Affairs for a specific company (lobby) or NGO (advocacy)
- The students will compete with each other in rounds of simulated negotiation processes

EVALUATION

- There will be a written exam about the Fundamentals on Public Affairs: 70% of the final grade
- Practical exercises on Strategy of Public Affairs (15%) and Negotiation (15%)

HORARIOS DE ATENCIÓN

Emili J Blasco (eblasco@unav.es)

Office: At the entrance corridor to Amigos building

Times for meeting: To be arranged

BIBLIOGRAFÍA