

NEGOCIACIÓN INTEGRADORA

PRESENTACIÓN

Las situaciones de conflicto y negociación son componentes frecuentes en el desarrollo de cualquier actividad profesional. Este curso sobre negociación integradora constituye un taller donde los/as participantes, a partir de una breve teoría, practicarán las habilidades fundamentales para el desarrollo de procesos de negociación en los entornos social profesional y/o personal que permitan la integración constructiva de la diversidad y la gestión positiva de los conflictos. El trabajo se desarrollará partiendo de breves introducciones teóricas, a las que seguirán ejemplos con casos prácticos y la práctica de simulaciones de situaciones reales de negociación.

ESTRUCTURA Y CONTENIDO

- Introducción: los nuevos paradigmas en gestión de conflictos (diversidad, empowerment, controversia constructiva).
- Bases psicológicas elementales de los procesos de negociación.
- Las alternativas en los procesos de negociación: coerción, acomodación, complacencia, negociación distributiva y negociación integradora.
- Estrategias integradoras de negociación: bases y aplicaciones.
 - Manejo de posiciones e intereses: *bridging*, *cost-cutting*, *log-rolling*, compensaciones específicas e inespecíficas, expandir el pastel.
 - Manejo de las percepciones categoriales: re-estructuración categorial, creatividad social, cooperación y metas extraordinarias.
- Técnicas comunicativas para la negociación integradora.

CALENDARIO, HORARIO Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

Grupo I: 24 de noviembre y 5 de diciembre de 2017, de 10:30 a 15:30 horas.
Facultad de Psicología. Seminario V-11. 1ª planta.

CRITERIO DE EVALUACIÓN

	Ponderación
Asistencia a clase	50%
Evaluación continua (detallar actividades): Elaboración de un informe sobre un caso de simulación practicado en el desarrollo del curso.	50%
Test de evaluación	0%
Total	100%

PERSONAL DOCENTE

Jorge S. López Martínez. Facultad de Psicología.

CRÉDITOS DEL CURSO

- 1 crédito ECTS.
- 10 horas de docencia presenciales + 15 horas de trabajo personal.