



Asignatura: Taller de Habilidades Directivas (Negociación)
Código: 32466
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Máster en Dirección y Administración de Empresas
Nivel: Máster
Tipo: Obligatoria
Nº. de Créditos: 1 ECTS

1. ASIGNATURA / COURSE TITLE

Desarrollo de Habilidades: Técnicas de Negociación y Comunicación /
Communication and negotiation techniques

1.1. Código / Course number

32466

1.2. Materia/ Content area

Dirección, Financiación y Control. Business Management, Finances and
Management Control

1.3. Tipo / Course type

Obligatoria / Compulsory

1.4. Nivel / Course level

Máster / Master

1.5. Curso / Year

1º año/ 1st year

1.6. Semestre / Semester

2º Semestre / 2º semester

1.7. Número de créditos / Credit allotment

1 ECTS

1.8. Requisitos previos / Prerequisites

No se necesitan requisitos de conocimientos técnicos. / None



Asignatura: Taller de Habilidades Directivas (Negociación)
Código: 32466
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Máster en Dirección y Administración de Empresas
Nivel: Máster
Tipo: Obligatoria
Nº. de Créditos: 1 ECTS

1.9. Requisitos mínimos de asistencia a las sesiones presenciales/ **Minimum attendance requirement**

80% por ciento / 80% per cent

1.10. Datos del equipo docente / **Faculty data**

El equipo docente está integrado por profesores del siguiente departamento:
/ **The faculty is composed of professors from the following department:**

Departamento de Organización de Empresas

Módulo E-8

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

C/ Francisco Tomás y Valiente, 5

Universidad Autónoma de Madrid

28049 Madrid

Secretaría: Despacho E-8-311

Tel.: (+34) 91 497 4398

Fax: (+34) 91 497 2994

administracion.organizacion.empresas@uam.es

Web:

http://www.uam.es/ss/Satellite/Economicas/es/1234888139979/subhomeDepartamento/Organizacion_de_Empresas.htm

Los profesores concretos encargados de la docencia de cada asignatura aparecen en los horarios de cada curso académico, disponibles en la siguiente página web: / **The concrete professors in charge of teaching each subject can be seen in each academic course schedule, which is available at the following web page:**

<http://www.uam.es/ss/Satellite/Economicas/es/1242650730215/contenidoFinal/Posgrado.htm>

Los coordinadores de cada asignatura pueden consultarse en la misma página web. / **Each subject coordinator can be seen also at the same web page.**



Asignatura: Taller de Habilidades Directivas (Negociación)
Código: 32466
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Máster en Dirección y Administración de Empresas
Nivel: Máster
Tipo: Obligatoria
Nº. de Créditos: 1 ECTS

1.11. Objetivos del curso / Course objectives

- Autoanálisis de los participantes de sus puntos fuertes y débiles en negociación, con el fin de optimizar su estilo personal de negociación desarrollando sus habilidades.
- Conocer cómo prepara, conducir y cerrar una negociación.
- Identificar las nuevas técnicas y tácticas de negociación.
- Promover estrategias positivas.

1.11.2. Competencias básicas y generales a desarrollar:

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

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.

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

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.

CB1 - Poseer y comprender conocimientos de los ámbitos siguientes. Fundamentos de organización de empresas. Dirección, financiación, contabilidad y control. Emprendimiento, innovación y gestión del conocimiento. Gobierno Corporativo, ética, entorno empresarial y responsabilidad social. Conocimientos instrumentales (métodos cuantitativos de gestión, sistemas de información y decisión, etc.)

CB2 - Saber aplicar en el contexto profesional los conocimientos adquiridos, disponiendo de las competencias que permiten elaborar y defender argumentos, y resolver problemas en el ámbito económico y financiero

CB3 - Adquirir la Capacidad de reunir e interpretar datos significativos para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética



Asignatura: Taller de Habilidades Directivas (Negociación)
Código: 32466
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Máster en Dirección y Administración de Empresas
Nivel: Máster
Tipo: Obligatoria
Nº. de Créditos: 1 ECTS

CB4 - Poder transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado

CB5 - Haber desarrollado habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con alto grado de autonomía

1.11.3. Competencias transversales a desarrollar:

CG3 - Comunicación oral y escrita, es decir, la habilidad para realizar y presentar informes escritos y de manera oral a diferentes públicos.

Un profesional (tanto directivo, como académico-científico) necesita presentar dichos informes en su trabajo diario, tanto a los miembros de su equipo de trabajo como a sus clientes o público.

CG4 - Capacidad de utilizar las nuevas tecnologías aplicadas al ámbito de la asignatura, ya que el trabajo relacionado con la gestión y dirección precisa de un uso intenso de las tecnologías de la información y la comunicación, existiendo aplicaciones específicas.

CG5 - Resolución de problemas, a partir del análisis de datos e información estructurada o desestructurada. El estudiante debe ser capaz de organizar la información y realizar una evaluación crítica y preparar argumentos en base a la evidencia.

CG6 - Trabajo en equipo, ya que los trabajos de administración y dirección de empresas se desarrollan en equipos organizados y estructurados donde cada miembro se responsabiliza de una parte de la que debe posteriormente informar al resto del equipo.

CG9 - Aprendizaje autónomo que se requiere a un directivo o investigador para que pueda dirigir la búsqueda y aprendizaje de cualquier situación nueva.

CG11 - Motivación por la calidad y el trabajo bien hecho, en el marco de la gestión sostenible y orientada a la excelencia empresarial, en los tres ejes: económico, social y ambiental, donde la relevancia del factor humano cobra especial relevancia

CG12 - Capacidad de divulgación de cuestiones relativas a la empresa y los negocios, para poder realizar presentaciones de problemas e ideas a una diversidad de audiencias. Así como para preparar informes escritos en formato de trabajos sobre el planteamiento de un problema.

1.12. Contenidos del programa / [Course contents](#)

El universo de la negociación

- Ø Qué, cómo, por qué, dónde y cuándo negociamos. La situación del mercado.
- Ø La negociación competitiva y la cooperativa.



Asignatura: Taller de Habilidades Directivas (Negociación)
Código: 32466
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Máster en Dirección y Administración de Empresas
Nivel: Máster
Tipo: Obligatoria
Nº. de Créditos: 1 ECTS

Ø El mapa de la negociación (intereses, opciones, alternativas y normas)

Los estilos de negociación

- Ø Conocerse a sí mismo como negociador: identifique sus puntos fuertes y débiles.
- Ø Identificar el estilo de negociación de la otra parte.
- Ø Saber conducirse y adaptar su estilo a los distintos momentos de la negociación.

Las Fases de la Negociación

- Ø Cómo prepararse a la negociación:
- Ø Análisis de la otra parte: Características, intereses, antecedentes.
- Ø Determinar los objetivos y el plan de concesiones.
- Ø Conducir la negociación:
- Ø Las cuestiones de la forma.
- Ø Adoptar una actitud flexible y creativa.
- Ø El remate de la negociación:
- Ø Formalización del acuerdo y seguimiento.

Situaciones de la negociación

- Ø Desarrollo de situaciones de
- Ø Poder
- Ø Falta de negociación
- Ø Juego sucio

Comunicar con éxito en la negociación

- Ø Introducción a las técnicas no verbales de Programación Neuro Lingüística (PNL).
- Ø Comunicación directa e indirecta en la expresión de las propuestas.
- Ø La escucha y su valor estratégico en la negociación.

Las técnicas de Negociación

- Ø Identificación de tácticas de negociación.
- Ø Estrategias ante las tácticas.
- Ø Uso de técnicas para su neutralización.



Asignatura: Taller de Habilidades Directivas (Negociación)
Código: 32466
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Máster en Dirección y Administración de Empresas
Nivel: Máster
Tipo: Obligatoria
Nº. de Créditos: 1 ECTS

Promover estrategias positivas

- Ø presentación y análisis de distintas estrategias.
- Ø ¿Manipulación o transparencia?
- Ø Ser creativo en la búsqueda de soluciones.
- Ø Identificar nuestras estrategias de éxito en la negociación.
- Ø Últimas preguntas

1.13. Referencias de consulta / Course bibliography

_ Fisher R. y Ury W. (1999): “Obtenga el sí. El arte de Negociar sin ceder”. Planeta. Madrid

_ Schumpeter, J.A. (1963): Teoría del desenvolvimiento económico. Fondo de Cultura Económica, México (Primera versión en alemán de 1911).

Teece, D.J. (2009): *Dynamic Capabilities and Strategic Management. Organizing for Innovation and Growth*. Oxford: Oxford University Press.

Von Hippel, E. (2006): *Democratizing Innovation*. Cambridge, MA: MIT Press (descargable gratuitamente en <http://web.mit.edu/evhippel/www/>).

-Nalebuff, B. y Brandenburger (2000) Coopetición. A Diaz de Santos

[-www.kilmanndiagnostics.com/.../thomas-kilmann-conflict-mode-instrument](http://www.kilmanndiagnostics.com/.../thomas-kilmann-conflict-mode-instrument)

2. Métodos Docentes / Teaching methodology

Se empleará una metodología mixta compuesta por los siguientes elementos:

- Exposiciones teóricas que permiten transmitir a los asistentes los distintos conocimientos, habilidades y herramientas de análisis.
- Casos y ejercicios prácticos que se desarrollarán intercalándose con las sesiones teóricas y que tienen los siguientes fines:
- Trasladar la teoría a la práctica.



Asignatura: Taller de Habilidades Directivas (Negociación)
Código: 32466
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Máster en Dirección y Administración de Empresas
Nivel: Máster
Tipo: Obligatoria
Nº. de Créditos: 1 ECTS

- Trabajar en equipo para el análisis, discusión y resolución de la problemática en cuestión, intercambiando conceptos y experiencias con el fin del enriquecimiento de todos los asistentes.
- Resolver problemas y tomar decisiones sobre la base de los ejercicios como experiencia previa a la ejecución de las mismas dentro de sus propias áreas de responsabilidad.

3. Tiempo de trabajo del estudiante / Student workload

| Actividad didáctica para 1 ECTS | Horas | Presencialidad (%) |
|--|--------------------------------|--------------------|
| A. Actividades presenciales(*): | 14 horas | 30,7% |
| A.1. Asistencia a clase: teóricas y prácticas. | 10 horas (2 h x 6 sesiones) | |
| A.2. Tutorías programadas en el cuatrimestre. | 2 horas | |
| A.3. Pruebas de Conocimiento y actividades complementarias. | 2 horas | |
| | | |
| B. Actividades no presenciales (trabajo autónomo del estudiante) | 11 horas | 69,3% |
| B.1. Preparación de actividades prácticas (ejercicios, trabajos individuales y/o en grupo, etc.) | 8 horas | |
| B.2. Estudio semanal y preparación de exámenes | 3 horas | |
| | | |
| C. Carga total de horas de trabajo: | 25 horas | 100% |

(*) Cálculo realizado sobre un periodo de 6 semanas docentes y 1 ECTS equivalente a 25 horas (10 horas de trabajo presencial del alumno y 15 horas de trabajo autónomo del alumno).



Asignatura: Taller de Habilidades Directivas (Negociación)
Código: 32466
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Máster en Dirección y Administración de Empresas
Nivel: Máster
Tipo: Obligatoria
Nº. de Créditos: 1 ECTS

4. Métodos de evaluación y porcentaje en la calificación final / Evaluation procedures and weight of components in the final grade

El Máster se acoge, con carácter general y obligatorio, al sistema de calificaciones del Real Decreto 1125/2003 de 5 de septiembre de 2003, por el que se establece el sistema europeo de créditos y el sistema de calificaciones en las titulaciones universitarias.

El sistema de evaluación comprende el uso de dos elementos de evaluación complementarios:

- Evaluación continua (supone el 60% de la calificación) en el que se valorará el esfuerzo constante y la participación activa del estudiante en las diferentes actividades prácticas programadas y en la propia clase teórica durante el curso (supone desarrollar las competencias relacionadas con el trabajo en equipo, la aplicación de conocimientos, la capacidad de análisis, la comunicación escrita, etcétera).
- Examen final (supone el 40% de la calificación) en el que valorará el aprendizaje de los conocimientos teóricos y prácticos estudiados a lo largo del curso y la capacidad de análisis y síntesis desarrollada por los estudiantes.

La calificación final se basará en ambos elementos, y el estudiante ha de superar y, por consiguiente, aprobar, tanto en la evaluación continua como en el examen final.

En la convocatoria extraordinaria la prueba final tendrá un peso del 50% conservándose las calificaciones de la evaluación continua.

5. Cronograma* / Course calendar

| Semana | Contenido | Horas presenciales | Horas no presenciales del estudiante |
|--------|-----------|--------------------|--------------------------------------|
| 1 | | 2 12 ABRIL | |
| 2 | | 2 26 abril | |



Asignatura: Taller de Habilidades Directivas (Negociación)
Código: 32466
Centro: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Titulación: Máster en Dirección y Administración de Empresas
Nivel: Máster
Tipo: Obligatoria
Nº. de Créditos: 1 ECTS

| Semana | Contenido | Horas presenciales | Horas no presenciales del estudiante |
|--------|-----------|--------------------|--------------------------------------|
| 3 | | 2 10 mayo | |
| 4/5 | | 2 24 mayo | |
| 5/6 | | 2 7 junio | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

*Este cronograma tiene carácter orientativo.