

## “Comunicación: Retórica y negociación”

### INFORMACIÓN GENERAL

Responsable-s de la actividad: M<sup>a</sup> Amelia Fernández Rodríguez.  
Equipo docente: M<sup>a</sup> Amelia Fernández Rodríguez.  
Persona de contacto con los alumnos (email): amelia.fernandez@uam.es  
Correo contacto cuestiones administrativas: doctorado.gestion@uam.es  
Duración: 6 horas (2 sesiones de 3 horas).  
Fechas de realización: V 12/04/2024 y V 19/04/2024.  
Horario de impartición: 11:00h a 14:00h.  
Lugar: Por determinar. Facultad de Filosofía y Letras.  
Plazas: 25  
ECTS: 0,5 créditos (6 horas de docencia presencial + 6 horas de trabajo individual)

### OBJETIVOS

Mostrar los principales recursos comunicativos y argumentativos en el ámbito de la negociación profesional.  
Capacitar con un conocimiento teórico para el análisis de supuestos y casos negociadores.  
Dotar de una reflexión teórica sobre los principales recursos comunicativos desde el enfoque provisto por la Retórica de la comunicación.

### CRITERIOS DE ADMISIÓN

Estar matriculado en algún programa de doctorado de la UAM. Estudiantes en cualquier tutela. Se requerirá, al menos, nivel B1 de español. Se admitirá por orden de inscripción.

### PROCEDIMIENTO DE INSCRIPCIÓN

Se realiza a través de [SIGMA](#) > Otra Formación UAM > Doctorandos – Actividades Formativas – Preinscripción.

- Fechas de Preinscripción: 10 a 28 de febrero de 2024
- Fechas de Admisión: 1 a 4 de marzo de 2024
- Fechas de Matrícula: 5 de marzo a 5 de abril de 2024
- Fechas de Impartición: V 12/04/2024 y V 19/04/2024.
- Horario de Impartición: 11:00h a 14:00h

### CERTIFICADOS

Una vez recibido el listado de alumnos que resulten "aptos" o "no aptos" desde el punto de vista académico por parte del director de la actividad transversal, la Escuela de Doctorado generará un certificado que será remitido por correo electrónico a la dirección facilitada por el alumno.

## PLAN DE ESTUDIOS

Docencia presencial.

Sesión 1: La negociación desde el ámbito comunicativo, argumentativo y persuasivo.

Sesión 2: Modelos negociadores: Análisis y evaluación de casos prácticos.

## ENFOQUE METODOLÓGICO

Docencia presencial. Clases teóricas y prácticas.

**Sistema de evaluación:** Asistencia y participación en clase. Apto/No apto, en función de la participación y asistencia. Requisitos de asistencia: 80%.

**Idioma de impartición:** Español (se requerirá, al menos, nivel B1 de español).