



## FICHA IDENTIFICATIVA

### DATOS DE LA ASIGNATURA

**Código:** 35866

**Nombre:** Técnicas de Negociación y sus Aplicaciones Económicas

**Ciclo:** Grado

**Créditos ECTS:** 6

**Curso académico:** 2026-27

### TITULACIONES

Titulación	Centro	Curso	Periodo
1313 - Grado en Administración y Dirección de Empresas	Facultat d'Economia	4	Primer cuatrimestre

### MATERIAS

Titulación	Materia	Carácter
1313 - Grado en Administración y Dirección de Empresas	Mercado Laboral y Comportamiento Económico	OPTATIVA

### COORDINACIÓN

CUÑAT CUÑAT ANTONIO

## RESUMEN

Esta asignatura de carácter optativo se imparte en el primer semestre de cuarto curso de GADE dentro de la mención de dirección de recursos humanos. La materia a la que corresponde esta asignatura comprende, además de la asignatura de Técnicas de negociación y sus aplicaciones económicas, la asignatura de Economía del trabajo y la asignatura de Incentivos y sistemas de remuneración.

La negociación es el arte y la ciencia de crear acuerdos entre una o más partes. Este curso está diseñado con el objetivo de permitir al estudiante una mejor comprensión de la teoría y práctica de la negociación así como el desarrollo de habilidades de negociación. En particular, a lo largo de este curso reconoceremos las situaciones de negociación y detectaremos su estructura estratégica. Asimismo, analizaremos la influencia de los diferentes procedimientos de negociación en el resultado así como los determinantes del poder de negociación para obtener un resultado más favorable.

ara obtener un resultado más favorable.

## CONOCIMIENTOS PREVIOS

### RELACIÓN CON OTRAS ASIGNATURAS DE LA MISMA TITULACIÓN

No se han especificado restricciones de matrícula con otras asignaturas del plan de estudios.



## OTROS TIPOS DE REQUISITOS

Los requisitos para afrontar con éxito esta asignatura son mínimos. Simplemente, es conveniente que el estudiante cuente con un nivel de matemáticas básico.

## COMPETENCIAS / RESULTADOS DE APRENDIZAJE

### 1313 - Grado en Administración y Dirección de Empresas

Capacidad crítica y autocrítica.

Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.

Capacidad de análisis y síntesis.

Capacidad de aprendizaje autónomo.

Capacidad de liderazgo y movilización de las capacidades de otros.

Capacidad de negociar y conciliar intereses de forma eficaz.

Capacidad de organización y planificación.

Capacidad de tomar decisiones.

Capacidad para coordinar actividades.

Capacidad para expresarse en lenguajes formales, gráficos y simbólicos.

Capacidad para la resolución de problemas.

Capacidad para tomar decisiones en ambientes de certidumbre e incertidumbre.

Capacidad para trabajar en equipo.

Capacidad para transmitir y comunicar ideas y planteamientos complejos tanto a un público especializado como no especializado.

Comunicación oral y escrita en la lengua nativa.

Creatividad.

Gestionar el tiempo de modo efectivo.

Identificar las fuentes de información económica relevante y su contenido, así como entender las instituciones económicas como resultado y aplicación de representaciones teóricas o formales acerca de cómo funciona la economía.

Saber realizar diagnósticos estratégicos en entornos complejos e inciertos, utilizando las metodologías adecuadas para resolverlos.



## DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS

### 1. La negociación: conflicto y cooperación.

- 1.1 Introducción.
- 1.2 Negociación: definición.
- 1.3 Los dos enfoques en la negociación.

Bibliografía básica: Cunyat (2022), Capítulo 1.

### 2. La solución cooperativa en la negociación.

- 2.1 Un ejemplo numérico.
- 2.2 Una teoría general.
- 2.3 La negociación con amenazas.
- 2.4 Aplicaciones económicas.

Bibliografía básica: Cunyat (2022), Capítulo 2.

### 3. Procedimientos de reparto en las negociaciones.

- 3.1 Ultimátum en las negociaciones: ¡Lo tomas o lo dejas!
- 3.2 Más allá de los ultimátum: negociaciones con fecha final.
  - 3.2.1 Ofertas secuenciales.
  - 3.2.2 Ofertas aleatorias.
  - 3.2.3 Ofertas repetidas.
  - 3.2.4 Ofertas simultáneas
- 3.3 Negociaciones sin fecha final.
- 3.4. Relación con las soluciones cooperativas en la negociación.

Bibliografía básica: Cunyat (2022), Capítulo 3.

### 4. Fuentes de poder en la negociación.

- 4.1 Paciencia y riesgo de ruptura.
- 4.2 Opciones externas y opciones internas.
- 4.3 Tácticas de compromiso.

Bibliografía básica: Cunyat (2022), Capítulo 4.



## 5. Negociar con múltiples partes y múltiples temas en la agenda.

5.1 Gestionar la agenda en las negociaciones.

5.2 Negociar con múltiples partes.

Bibliografía básica: Cunyat (2022), Capítulo 5.

## 6. La información en las negociaciones.

6.1 Información asimétrica unilateral: una parte sabe algo que la otra desconoce.

6.2 Información asimétrica bilateral: las dos partes saben algo que la otra desconoce.

6.3 Aplicaciones económicas.

Bibliografía básica: Cunyat (2022), Capítulo 6.

## 7. La negociación con individuos preocupados por la justicia y la desigualdad.

7.1 Individuos egoístas versus individuos preocupados por la justicia y la desigualdad.

7.2 Ultimátum con individuos preocupados por la justicia y la desigualdad.

7.3 La negociación sin fecha final con individuos preocupados por la justicia y la desigualdad

Bibliografía básica: Cunyat (2022), Capítulo 7.

## 8. Evidencia experimental en negociaciones.

8.1 ¿Qué son los experimentos en economía?

8.2 Evidencia experimental en las negociaciones: ¿Cómo se comportan los individuos en las negociaciones?.

Bibliografía básica: Cunyat (2022), Capítulo 8.

## VOLUMEN DE TRABAJO (HORAS)

### ACTIVIDADES PRESENCIALES

Actividad	Horas
Teoría	30,00
Prácticas en aula	30,00
<b>Total horas</b>	<b>60,00</b>

**ACTIVIDADES NO PRESENCIALES**

Actividad	Horas
Asistencia a otras actividades	0,00
Elaboración de trabajos individuales o en grupo	14,00
Estudio y trabajo autónomo	27,00
Preparación de clases	26,00
Preparación de actividades de evaluación	0,00
Resolución de casos prácticos	23,00
<b>Total horas</b>	<b>90,00</b>

**METODOLOGÍA DOCENTE****EVALUACIÓN**

La asignatura de *Técnicas de negociación y sus aplicaciones económicas* se evaluará a partir de la consideración, por este orden de relevancia, de los siguientes aspectos:

- Examen escrito realizado al final del curso que constará de preguntas teóricas y prácticas.
- Evaluación de las actividades desarrolladas por el alumno durante el curso, a partir de la elaboración de trabajos, exposiciones orales y resolución de problemas. Esta actividad es no recuperable y la nota se mantendrá para la segunda convocatoria.
- Evaluación continua del estudiante, basada en su participación e implicación en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Esta actividad es no recuperable y la nota se mantendrá para la segunda convocatoria.

En la asignatura de *Técnicas de negociación y sus aplicaciones económicas*, la evaluación total se desglosa de la siguiente forma: un 70% de la nota global corresponde a la prueba de síntesis final y un 30% de la nota global corresponde a la evaluación de las distintas actividades desarrolladas a lo largo del curso y la participación activa del estudiante.

La prueba de síntesis final tiene carácter obligatorio y superarla es condición indispensable para aprobar la asignatura. Para superar la asignatura la calificación mínima en el cómputo global ha de ser de 5 puntos sobre 10. En caso de no realizar las tareas de evaluación continua, el estudiante sólo podrá obtener los puntos de la prueba final (7 como máximo), y necesitaría obtener un 5 sobre 7 en dicho examen para aprobar la asignatura.

En caso de no superar la prueba de síntesis, la nota que figurará en actas se determinará a partir de la suma ponderada de las puntuaciones obtenidas en evaluación continua y prueba de síntesis final sin que, en ningún caso, supere el 4.5 (suspense).

Íntesis final sin que, en ningún caso, supere el 4.5 (suspense).

**BIBLIOGRAFÍA**



- Conducta Estratégica y Economía, Gonzalo Olcina y Vicente Calabuig, 2002, Ed. Tirant Lo Blanch.
- El Arte de la Estrategia. Avinash K. Dixit y Barry J. Nalebuff, 2010, Ed. Antoni Bosch.
- Bargaining Theory with Applications, Abhinav Muthoo, 1999, Ed. Cambridge University Press.
- Games of Strategy, Avinash Dixit y Susan Skeath, 2004, 2ª Edición. Ed. WW Norton & Company.
- Tècniques de negociació i les seues aplicacions econòmiques. Antoni Cunyat, 2022. Publicacions de la Universitat de València.