

**FITXA IDENTIFICATIVA****DADES DE L'ASSIGNATURA****Codi:** 35866**Nom:** Tècniques de negociació i les seues aplicacions econòmiques**Cicle:** Grau**Crèdits ECTS:** 6**Curs acadèmic:** 2025-26**TITULACIONS**

Titulació	Centre	Curs	Període
1313 - Grau en Administració i Direcció d'Empreses	Facultat d'Economia	4	Primer quadrimestre

**MATÈRIES**

Titulació	Matèria	Caràcter
1313 - Grau en Administració i Direcció d'Empreses	Mercado Laboral y Comportamiento Económico	OPTATIVA

**COORDINACIÓ**

CUÑAT CUÑAT ANTONIO

**RESUM**

Aquesta assignatura de caràcter optativa s'imparteix en el primer semestre de quart curs de GADE dins de la menció de direcció de recursos humans. La matèria a la que correspon aquesta assignatura comprèn, a més de l'assignatura de Tècniques de negociació i les seues aplicacions econòmiques, l'assignatura d'Economia del treball i l'assignatura d'incentius i sistemes de remuneració.

La negociació és l'art i la ciència de crear acords entre una o més parts. Aquest curs està dissenyat amb l'objectiu de permetre a l'estudiant una millor comprensió de la teoria i pràctica de la negociació així com el desenvolupament d'habilitats de negociació. En particular, al llarg d'aquest curs reconeixem les situacions de negociació i detectarem la seua estructura estratègica. A més a més, analitzarem la influència dels diferents procediments de negociació en el resultat així com els determinants del poder de negociació per a obtenir un resultat més favorable.

**CONEIXEMENTS PREVIS****RELACIÓ AMB ALTRES ASSIGNATURES DE LA MATEIXA TITULACIÓ**

No s'ha especificat restriccions de matrícula amb altres assignatures del pla d'estudis.



## **ALTRES TIPUS DE REQUISITS**

Els requisits per afrontar amb èxit aquesta assignatura són mínims. Simplement, és convenient que l'estudiant tinga un nivell de matemàtiques bàsic.

## **COMPETÈNCIES / RESULTATS D' APRENTATGE**

-

Capacitat crítica i autocrítica.

Capacitat d'adaptació a noves situacions.

Capacitat d'anàlisi i síntesi.

Capacitat d'aprenentatge autònom.

Capacitat d'organització i planificació.

Capacitat de lideratge i mobilització de les capacitats d'altres.

Capacitat de negociar i conciliar interessos de forma eficaç.

Capacitat de prendre decisions.

Capacitat per a coordinar activitats.

Capacitat per a expressar-se en llenguatges formals, gràfics i simbòlics.

Capacitat per a la resolució de problemes.

Capacitat per a prendre decisions en ambients de certitud i incertesa.

Capacitat per a transmetre i comunicar idees i plantejaments complexos tant a un públic especialitzat com no especialitzat.

Capacitat per a treballar en equip.

Comunicació oral i escrita en la llengua nativa.

Creativitat.

Gestionar el temps de manera efectiva.

Identificar les fonts d'informació econòmica rellevant i el seu contingut, així com entendre les institucions econòmiques com a resultat i aplicació de representacions teòriques o formals sobre com funciona l'economia.

Saber realitzar diagnòstics estratègics en entorns complexos i incerts, utilitzant les metodologies adequades per a resoldre'ls.



## DESCRIPCIÓ DE CONTINGUTS

### 1. La negociació: conflicte i cooperació.

- 1.1 Introducció.
- 1.2 Negociació: definició.
- 1.3 Els dos enfocaments en la negociació.

Bibliografia bàsica: Cunyat (2022), Capítol 1.

### 2. La solució cooperativa en la negociació.

- 2.1 Un exemple numèric.
- 2.2 Una teoria general.
- 2.3 La negociació amb amenaces.
- 2.4 Aplicacions econòmiques.

Bibliografia bàsica: Cunyat (2022), Capítol 2.

### 3. Procediments de repartiment en la negociació.

- 3.1 Ultimàtums en les negociacions: O ho agafes o ho deixes!.
- 3.2 Més enllà dels ultimàtums: negociacions amb data final.
  - 3.2.1 Ofertes seqüencials.
  - 3.2.2 Ofertes aleatòries.
  - 3.2.3 Ofertes repetides.
  - 3.2.4 Ofertes simultànies
- 3.3 Negociacions sense data final.
- 3.4. Relació amb les solucions cooperatives en la negociació.

Bibliografia bàsica: Cunyat (2022), Capítol 3.

### 4. Fonts de poder en la negociació.

- 4.1 Paciència i risc de ruptura.
- 4.2 Opcions externes i opcions internes.
- 4.3 Tàctiques de compromís.

Bibliografia bàsica: Cunyat (2022), Capítol 4.



## 5. Negociar amb múltiples parts i múltiples temes en agenda.

- 5.1 Gestionar agenda en les negociacions.
- 5.2 .Negociar amb múltiples parts.

Bibliografia bàsica: Cunyat (2022), Capítol 5.

## 6. La informació en les negociacions.

- 6.1 Informació asimètrica unilateral: una part sap quelcom que l'altra no sap.
- 6.2 Informació asimètrica bilateral: les dos parts saben quelcom que l'altra no sap.
- 6.3 Aplicacions econòmiques.

Bibliografia bàsica: Cunyat (2022), Capítol 6.

## 7. La negociació amb individus preocupats per la justícia i la desigualtat.

- 7.1 Individus egoistes versus Individus preocupats per la justícia i la desigualtat.
- 7.2 .Ultimàtum amb individus preocupats per la justícia i la desigualtat.
- 7.3 La negociació sense data final amb individus preocupats per la justícia i la desigualtat.

Bibliografia bàsica: Cunyat (2022), Capítol 7.

## 8. Evidència experimental en negociacions.

- 8.1 Què són els experiments en economia?.
- 8.2 Evidència experimental en les negociacions: com es comporten els individus en les negociacions?.

Bibliografia bàsica: Cunyat (2022), Capítol 8.

### VOLUM DE TREBALL (HORES)

#### ACTIVITATS PRESENCIALS

Activitat	Hores
Teoria	30,00
Pràctiques a l'aula	30,00
<b>Total hores</b>	<b>60,00</b>

#### ACTIVITATS NO PRESENCIALS



<b>Activitat</b>	<b>Hores</b>
Assistència a altres activitats	0,00
Elaboració de treballs individuals o en grup	14,00
Estudi i treball autònom	27,00
Preparació de classes	26,00
Preparació d'activitats d'avaluació	0,00
Resolució de casos pràctics	23,00
<b>Total hores</b>	<b>90,00</b>

## **METODOLOGIA DOCENT**

La metodologia per a impartir l'assignatura de Tècniques de negociació i les seues aplicacions econòmiques, tant en les classes teòriques com pràctiques, anirà orientada a combinar la capacitat de treball individual amb la de treball en equip. De forma més precisa, la metodologia a utilitzar pot descriure la manera següent:

- Per a les classes teòriques els estudiants prepararan amb antelació les lectures bàsiques que serveixen de base per a l'explicació teòrica. El professor explicarà els continguts principals de l'assignatura i solucionarà els dubtes que els estudiants plantegin i que s'hagin suscitat durant el seu treball previ o durant el desenvolupament de la classe. El professor podrà combinar les seues explicacions amb la participació activa dels estudiants. Es pretén que l'estudiant desenvolupi tant la seua capacitat de treball autònom (amb el treball previ a la classe) com la seua capacitat de comunicació oral i escrita (plantejant els seus dubtes sobre el tema en públic i / o resolent per escrit les qüestions que se li han plantejat). L'estudi previ i / o posterior al desenvolupament dels continguts teòrics podrà donar lloc a "entregues" o "proves" que seran objecte d'avaluació contínua per part del professor al llarg del semestre.

- Per a les classes pràctiques els estudiants prepararan prèviament un conjunt d'exercicis i casos pràctics que es treballaran a l'aula. D'una banda, cada estudiant de forma individual haurà de preparar aquestes tasques i, d'altra banda, es demanarà als estudiants (bé individualment o bé en grup) que resolguin i exposin a l'aula algunes de les tasques per a la resta dels seus companys. Es pretén que l'estudiant desenvolupi la seua capacitat d'organitzar formes de treball en grup, resolució de problemes, comunicació oral i escrita, coordinació d'activitats i recerca d'informació en fonts fiables. Les tasques plantejades, tant individuals com conjuntes, podran donar lloc a "entregues" que seran avaluades pel professor.

## **AVALUACIÓ**

L'assignatura de Tècniques de negociació i les seues aplicacions econòmiques s'avaluarà a partir de la consideració, per aquest ordre de rellevància, dels següents aspectes:

- Examen escrit realitzat al final del curs que constarà de preguntes teòriques i pràctiques.

- Avaluació de les activitats desenvolupades per l'alumne durant el curs, a partir de l'elaboració de treballs, exposicions orals i resolució de problemes. Aquestes activitats són no recuperables i la nota es mantindrà per a la segona convocatòria.



- Avaluació contínua de l'estudiant, basada en la seua participació i implicació en el procés d'ensenyament-aprenentatge. Aquesta activitat és no recuperable i la nota es mantindrà per a la segona convocatòria.

En l'assignatura de Tècniques de negociació i les seues aplicacions econòmiques, l'avaluació total es desglossa de la manera següent: un 70% de la nota global correspon a la prova de síntesi final i un 30% de la nota global correspon a l'avaluació de les diferents activitats desenvolupades al llarg del curs i la participació activa de l'estudiant.

La prova de síntesi final té caràcter obligatori i superar-la és condició indispensable per aprovar l'assignatura. Per superar l'assignatura la qualificació mínima en el còmput global ha de ser de 5 punts sobre 10. En cas de no realitzar les tasques d'avaluació contínua, l'estudiant només podrà obtenir els punts de la prova final (7 com a màxim), i necessitaria obtenir un 5 sobre 7 en aquest examen per aprovar l'assignatura.

En cas de no superar la prova de síntesi, la nota que figurarà en actes es determinarà a partir de la suma ponderada de les puntuacions obtingudes en avaluació contínua i prova de síntesi final sense que, en cap cas, superi el 4.5 (suspens).

## **BIBLIOGRAFIA**

- 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.