



FICHA IDENTIFICATIVA

DATOS DE LA ASIGNATURA

Código: 42748

Nombre: Taller de negociación

Ciclo: Máster Universitario Oficial

Créditos ECTS: 3

Curso académico: 2025-26

TITULACIONES

Titulación	Centro	Curso	Periodo
2126 - Máster Universitario en Dirección y Gestión de Recursos Humanos	Facultat de Ciències Socials	2	Primer cuatrimestre

MATERIAS

Titulación	Materia	Carácter
2126 - Máster Universitario en Dirección y Gestión de Recursos Humanos	Habilidades sociales	OBLIGATORIA

COORDINACIÓN

FERNANDEZ MESA ANA ISABEL

RESUMEN

Taller de negociación. En este taller se analiza el concepto de negociación, señalando las diferencias entre negociación y otros conceptos. Se estudian también las distintas fases en el proceso de negociación. Partiendo de teorías sobre la negociación se desarrollan una serie de prácticas creando situaciones de negociación en las que se permita el desarrollo de habilidades y técnicas específicas

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

No hay establecidos unos conocimientos previos, como requisito necesario para realizar este taller. Aunque resulta positivo que los estudiantes estén en su segundo año de master, y hayan cursado previamente las materias de primer año.



COMPETENCIAS / RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Que los/las estudiantes estén preparados para el aprendizaje continuo y el autodesarrollo. El individuo desarrolla la capacidad de incorporar nuevos conocimientos, habilidades y competencias profesionales.

Que los/las estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo

Que los/las estudiantes sean capaces de adaptarse al cambio y ser creativos. En este sentido, deberá adquirir la capacidad para modificar la conducta previsible y habitual a fin de adecuarse a las exigencias de situaciones diversas sin, por ello, modificar substancialmente los objetivos finales de los procesos de trabajo (incorporando nuevos datos provenientes del entorno).

Que los/las estudiantes sean capaces de auto-organizarse, lo cual significa planificar y establecer sistemáticamente con tiempo realista los diferentes trabajos en su agenda personal, priorizando sus actividades, atendiendo a criterios de urgencia e importancia, utilizando herramientas y procedimientos explícitos para controlar el nivel de ejecución del trabajo y optimizando el tiempo.

Que los/las estudiantes sean capaces de comprender los procesos en grupo.

Que los/las estudiantes sean capaces de comprender y desarrollar los procesos de liderazgo en dirección y gestión de recursos humanos, promoviendo sistemas de participación en la organización y desarrollando una adecuada política de comunicación interna.

Que los/las estudiantes sean capaces de comprender y gestionar la diversidad cultural y étnica de las organizaciones.

Que los/las estudiantes sean capaces de desarrollar la capacidad de comunicación, influencia y eficacia en las relaciones interpersonales.

Que los/las estudiantes sean capaces de desarrollar relaciones interpersonales y de equipo adecuadas.

Que los/las estudiantes sean capaces de desarrollar una capacidad asertiva y de negociación. Esto significa ser capaz de llevar a cabo negociaciones relacionadas con la dirección y gestión de recursos humanos, así como ser capaz de realizar una actividad de mediación que facilite una adecuada dirección y gestión de recursos humanos.

Que los/las estudiantes sean capaces de desarrollar una cierta tolerancia ante la incertidumbre.

Que los/las estudiantes sean capaces de diseñar y desarrollar entrevistas que sustenten las funciones de gestión de recursos humanos.

Que los/las estudiantes sean capaces de establecer mecanismos para orientar y motivar a los/las trabajadores/as.

Que los/las estudiantes sean capaces de iniciar, dirigir, promover y facilitar las interacciones, así como para dirigir grupos de personas.

Que los/las 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.

Que los/las estudiantes sean capaces de liderar personas y equipos para la consecución de los objetivos de gestión y dirección de recursos humanos. En este sentido, deberá desarrollar un cierto nivel de sensibilidad relacional y empatía.

Que los/las estudiantes sean capaces de preparar informes y realizar presentaciones orales relacionados con la dirección y gestión de recursos humanos.

Que los/las estudiantes sean capaces de trabajar en equipo y, al mismo tiempo, estimular la participación de los miembros de su equipo de trabajo, buscando la creación de sinergias.

Que los/las 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.

Que los/las 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.

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS

1. Técnicas de Negociación: conceptos básicos

- a. Definición y características
- b. Negociación competitiva vs cooperativa
- c. De las posiciones a los principios
- d. Poder, tiempo e información

2. Actitud de la negociación

- a. Personalidad negociadora
- b. Capacidad de escucha activa

3. Desarrollo de estrategias

- a. Métodos de negociación
- b. Estrategias y tácticas

- a. Qué es un conflicto?
- b. Com es desenvolupa un conflicto



4. Gestió del conflicte

- a. Què es un conflicte?
- c. Intensitat d'un conflicte
- d. Evolució temporal d'un conflicte
- e. La conversació constructiva

VOLUMEN DE TRABAJO (HORAS)

ACTIVIDADES PRESENCIALES

Actividad	Horas
Tutorías	6,00
Teoría	18,00
Prácticas en aula	6,00
Total horas	30,00

ACTIVIDADES NO PRESENCIALES

Actividad	Horas
Asistencia a otras actividades	0,00
Elaboración de trabajos individuales o en grupo	45,00
Estudio y trabajo autónomo	0,00
Preparación de clases	0,00
Preparación de actividades de evaluación	0,00
Resolución de casos prácticos	0,00
Total horas	45,00

METODOLOGÍA DOCENTE

La estructura del taller tiene una orientación eminentemente práctica.

Tras una breve exposición teórica los alumnos practican diferentes habilidades negociadoras a través de la simulación y el juego de rol, utilizando el trabajo en equipo como base.

EVALUACIÓN

La escala de calificación es de 0 a 10 (100%), 5 es la nota mínima para aprobar la asignatura. Se utilizan los siguientes sistemas de evaluación:

1. Observación y registro de las actitudes de los / las estudiantes en el desarrollo de las tareas y actividades. Participación e implicación en las actividades de la asignatura, incluyendo la calidad de las intervenciones orales (20% de la nota final). Por su naturaleza de evaluación continua,



esta parte solo es evaluable en clase y no es recuperable en segunda convocatoria.

2. Evaluación de los trabajos individuales y / o en grupo de los / las estudiantes (50% de la nota final). Los materiales, instrucciones y criterios concretos para cada trabajo se explicarán en su momento por el/la profesor/a.

3. Examen (informe final / portfolio individual) (30% de la nota final)

Para la evaluación final es imprescindible presentar todos los trabajos y superar con más de un cinco (en una escala de 10 puntos) todos los trabajos realizados y también el examen (o informe final).

El procedimiento para seguir en caso de empate en la calificación (matrícula de honor) consistirá en la realización de un trabajo opcional que propondrá el docente.

La existencia de plagio en cualquiera de los trabajos o informes realizados por el estudiante (actividades o informes, bien individuales o grupales) supondrá un suspenso de la asignatura.

Para la calificación final del módulo, los siguientes aspectos serán importantes: por un lado, la puntualidad en la entrega de los trabajos (reducción de la nota en un 5% por cada día que transcurre sobre la fecha de entrega y la imposibilidad de entregar la actividad y/o trabajo que ya se haya corregido en el aula), y por el otro lado, adecuación de la extensión del trabajo a la determinada por el/la profesor/a (puede restar hasta un 10% de la nota final).

La evaluación de la asignatura y la impugnación de la calificación obtenida están sometidas a aquello que se dispone en el Reglamento de Evaluación y Calificación de la Universidad de València para los títulos del grado y Máster (A C G U V 1 0 8 / 2 0 1 7 d e 3 0 d e m a i g d e 2 0 1 7). http://www.uv.es/graus/normatives/2017_108_reglament_avaluacio_qualificacio.pdf

BIBLIOGRAFÍA

- Fisher, R., Ury, W. & Patton, B. (2011) Obtenga el SI, el arte de negociar sin ceder. Gestión 2000. Barcelona. (4ª edición).
- Munduate Jaca L. y Medina Díaz F.J. (coord.) (2005) Gestión del conflicto, negociación y mediación. Pirámide. Madrid.
- Ras, P. (2016). Cuadernos de ejercicios de gestión de conflictos. Ed. Terapias Verdes.



- Ury, W. (2015). Obtenga el sí consigo mismo: Superar los obstáculos interiores para negociar con éxito. Ed. Conecta.
- Voss, C. (2023). Rompe la barrera del no. 9 principios para negociar como si te fuera la vida en ello. Ed. Debolsillo.
- Kennedy G, Benson J., McMillan. (1990) Cómo negociar con éxito, Ed. Deusto. Bilbao.
- Winkler, John (2004). Como negociar para mejorar resultados. Ediciones Deusto. Barcelona.
- Lewicki, R., Saunders, D. y Barry, B. (2024). Negociación. Editorial Mc Graw Hill.