



Universidad
Nebrija

MDE Full Time

**Asignatura:
Habilidades y Técnicas de Negociación**

**Programa
Prof. D. Victoriano Borreguero**

**Curso 2010 / 11
Segundo semestre**



Nebrija
Business School

1. PRINCIPALES HABILIDADES Y COMPETENCIAS QUE DESARROLLA LA MATERIA

Las competencias genéricas a desarrollar en esta asignatura son las siguientes:

- El alumno debe adquirir conocimientos generales actualizados sobre las distintas áreas del derecho empresarial.
- El alumno debe ser capaz de entender de forma sistemática la información relevante de la empresa, su contexto jurídico-empresarial y cómo aplicarla a situaciones complejas, teniendo en cuenta cómo afecta a otros departamentos.
- El alumno debe dominar las técnicas que le permitan obtener y analizar información, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto técnico-jurídico de la empresa.
- El alumno debe ser capaz de tratar situaciones jurídicas complejas e impredecibles de forma sistemática y creativa, con juicio crítico, con información incompleta, asumiendo riesgos, tomando decisiones y comunicándolas a cualquier tipo de audiencia.
- El alumno debe ser capaz de comunicarse correctamente tanto oralmente como por escrito, utilizando la tecnología más actual.
- El alumno debe ser capaz de desempeñar diferentes roles dentro de un equipo jurídico.
- El alumno debe ser capaz de reconocer la necesidad del cambio y debe tener la habilidad necesaria para asesorar correctamente en la gestión del mismo.
- El alumno debe ser capaz de actuar de forma autónoma en un marco de libertad responsable.
- El alumno debe ser capaz de aportar valor a la empresa mediante sus conocimientos y base jurídica.

Las competencias específicas a desarrollar en esta asignatura son las siguientes:

- Capacidad para analizar los diferentes escenarios negociadores que nos proporcionen las condiciones más favorables para la consecución de nuestros objetivos.
- Capacidad para desarrollar habilidades para resolver situaciones típicas de negociación a las que se tienen que hacer frente en el ejercicio de la actividad profesional.

2. METODOLOGÍA DOCENTE

El objetivo del curso es dar a conocer al futuro abogado de empresa los conocimientos necesarios teóricos y prácticos sobre las diferentes situaciones de negociación en las que se verá involucrado profesional y personalmente.

Para conseguir estos objetivos se entregarán a los alumnos casos prácticos sobre problemas de preparación, desarrollo y seguimiento de las negociaciones y de los equilibrios y percepciones del poder real de las partes afectadas en el proceso negociador. A medida que las sesiones vayan avanzando se profundizará en nuevos conocimientos para aplicar a los casos prácticos. Durante las sesiones, los alumnos podrán formular preguntas en relación con las materias que se estén tratando en ese momento. En cada sesión se analizarán casos reales directamente relacionados con el supuesto práctico.

3. REQUISITOS PARA CURSAR LA ASIGNATURA

Ninguno.

4. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA ASIGNATURA Y OBJETIVOS DE DOCENCIA

En la actividad profesional diaria nos vemos obligados, continuamente, a alcanzar acuerdos con nuestros clientes, proveedores y colaboradores. Igual que en la vida privada. Nuestra capacidad negociadora puede mejorarse desarrollando competencias diferenciales, individuales o colectivas.

Descubrir cómo somos a la hora de negociar, para reforzar nuestros puntos fuertes; conocer y poner en práctica algunas técnicas y recapacitar sobre la importancia de la preparación previa de toda negociación, nos harán conseguir el éxito en las negociaciones en las que tomemos parte.

OBJETIVOS:

- Identificar los puntos “fuertes” y “débiles” de los asistentes como negociadores.
- Desarrollar habilidades para resolver situaciones típicas de negociación a las que se tienen que hacer frente en el ejercicio de nuestra actividad profesional.
- Estudiar los diferentes escenarios negociadores que nos proporcionen las condiciones más favorables para la consecución de nuestros objetivos.
- Aprender a preparar las negociaciones
 - Manejar técnicas de comunicación que permitan mayor eficacia en el proceso negociador.

METODOLOGÍA:

Aprendizaje participativo. Role-plays, análisis de los mismos y discusiones en grupo.

5. FORMA DE EVALUACIÓN

3.1. Evaluación:

3.1.1 Participación en clase	20 %
3.1.2 Trabajos	30 %
3.1.3 Prueba objetiva final	50 %

3.2. Restricciones:

Para poder hacer la suma ponderada de las calificaciones anteriores, tanto en convocatoria ordinaria como en extraordinaria, es necesario obtener al menos un cinco en la prueba final correspondiente. El alumno con nota inferior se considerará suspenso.

6. PROGRAMA DE LA ASIGNATURA

1. Autoanálisis de la capacidad negociadora de los alumnos
2. Aspectos generales de la negociación
 - a. Casi todo es negociación
 - b. Tipos de negociación
3. El Negociador ideal
 - a. El espíritu negociador
 - b. El escenario de la negociación
 - c. El tiempo como habilidad para el negociador
4. La estrategia y las tácticas
 - a. Concepto, revisión y actualización
 - b. Las diferentes opciones
 - c. Concepto de tácticas
5. Actitudes y estilos / Etapas del proceso negociador
 - a. La preparación de las negociaciones
 - b. Supuestos básicos y factores en juego
 - c. Su estilo al negociar
6. Principios tácticos a la hora de negociar
 - a. Sistemática para analizar situaciones de negociación
 - b. Información: obtención y evaluación
 - c. La “banda” de negociación
7. Ante los puntos muertos (el “impasse”). Estrategias de “regreso con ventaja”.

8. Manejo de las objeciones en la negociación
9. La negociación en equipo. Ventajas y desventajas de la negociación en equipo. Cuándo, cómo y roles intercambiables
10. El compromiso y su cumplimiento. Métodos de seguimiento.
11. La preparación de las negociaciones y del negociador
12. El manejo de los escenarios negociadores. Organización de los propios y adaptación a los contrarios.
13. Técnicas y recursos de la comunicación oral en el contexto negociador.
14. En busca de la Excelencia: PNL y Negociación. De la calibración a la sincronización y toma de decisiones.
15. La Comunicación Mediática y sus rituales: Técnicas para participar e influir.
16. La eficiencia en diversos formatos negociadores.
17. La primera impresión. La imagen propia y la imagen institucional. El papel de los Asesores y su prestigio.
18. Plan de mejora personal sobre evolución de conocimientos y mejora de habilidades.

7. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Victoriano Borreguero:

- Negociar es un Arte
- Negociar con éxito
- Trato Hecho

8. BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Entre otros:

- El Libro de la Negociación (Luis Puchol)
- Cómo negociar eficazmente (David Oliver)
- Los caminos de la negociación: personas, estrategias, y técnicas (Franc Ponti)
- Negociación en acción (Juan Malaret)
- Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder (Fisher, Roger)
- Gane cualquier negociación (Robert Mayer)
- Cómo negociar con éxito en 50 países (Olegario Llamazares)
- La PNL aplicada a la negociación (Chantal Selva)

9. TRABAJOS DURANTE EL CURSO DE CARÁCTER OPTATIVO

Se indicarán en clase

10. CURRÍCULUM BREVE DEL PROFESOR

Profesionalmente es catedrático de filosofía, consultor en el área de Recursos Humanos y experto en la formación de directivos.

Además de como negociador experimentado en negociaciones políticas y comerciales, posee un reconocido prestigio internacional como coach de altos directivos.

(Otras: www.vborreguero.com)

11. ESQUEMA DE LOS TIEMPOS DE APRENDIZAJE DEL PARTICIPANTE

Nº DE CRÉDITOS ECTS	IDIOMA DE IMPARTICIÓN
4	Español