

## **Máster en Recursos Humanos**



### **Seminario de Habilidades III: Técnicas de Negociación**

Profesores: D. Ernesto Taborda Hernández

**2021/2022**

- **Materia:** Seminario de Habilidades III: Técnicas de Negociación
- **Créditos ECTS:** 1 créditos ECTS.
- **Trimestre:** 3º
- **Profesora:** D. Ernesto Taborda Hernández
- **Idioma:** Español
- **Tipo de asignatura:** Obligatoria
- **Curso Académico:** 2021-2022
- **Horario de las tutorías:** se programarán previa petición de hora al profesor

## 1. REQUISITOS PREVIOS

Ninguno.

## 2. BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS

Son las maneras de potenciar la capacidad de negociación con clientes, proveedores y otros departamentos a través de los aspectos influyentes en la negociación (voz, lenguaje corporal, forma de vestir, etc.)

## 3. COMPETENCIAS QUE ADQUIERE EL ESTUDIANTE Y RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

### Competencias genéricas:

CG1.- Adquirir conocimientos actualizados sobre las distintas áreas que abarca un departamento de recursos humanos o una asesoría en dicha materia.

CG2.- Entender la información relevante, su contexto y cómo aplicarla a situaciones complejas, teniendo en cuenta cómo afecta a la empresa.

CG3.- Dominar las técnicas que le permitan obtener y analizar información, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto.

CG4.- Saber enfrentarse a situaciones complejas de forma creativa, con juicio crítico. Aún con información incompleta, asumir riesgos, tomar decisiones y comunicarlas a cualquier tipo de audiencia.

CG5.- Saber comunicarse correctamente tanto oralmente como por escrito, utilizando –cuando sea preciso- la tecnología más actual.

CG6.- Actuar de forma autónoma en la planificación e implementación de proyectos y encargos.

CG7.- Desempeñar diferentes roles dentro de un equipo de asesores o dentro de un departamento de recursos humanos de una empresa.

CG8.- Reconocer las necesidades del cliente o de la empresa y habilidad para gestionarlas.

CG9.- Actuar de forma autónoma en un marco de libertad responsable.

CG10.- Aportar valor mediante su creatividad y participación.

**Competencias específicas:**

CE53. Desarrollar habilidades para resolver situaciones de negociación.

CE54. Analizar los diferentes escenarios negociadores y actuar en consecuencia.

CE55. Planificar la agenda a corto, medio y largo plazo.

CE56. Elaborar informes, gráficos y presentaciones de empresa.

CE57. Desarrollar un modelo para la implantación de la gestión socialmente responsable basada en el diálogo con los grupos de interés y en el ciclo de la mejora continua y el seguimiento de indicadores.

CE58. Analizar las principales normas y estándares internacionales y nacionales para su integración y despliegue en la estrategia y las operaciones de la empresa.

#### 4. ACTIVIDADES FORMATIVAS Y METODOLOGÍA

Clases de Teoría: Lección magistral y seminarios.

Actividades Prácticas: Aplicación del método del caso, lectura de notas técnicas, talleres específicos y exposición y discusión de temas concretos.

Trabajo personal: Trabajos individuales o en grupo con o sin defensa ante el profesor.

<b>Asignatura 6.3. Técnicas de negociación (1ECTS)</b>		
	<b>Horas</b>	<b>Presencialidad</b>
<b>Clases de Teoría</b>	8,33	60%
<b>Actividades Prácticas</b>	8,33	80%
<b>Trabajo personal</b>	8,33	100%
<b>Total</b>	25	

#### 5. SISTEMA DE EVALUACIÓN Y CALIFICACION

##### Sistema de evaluación

##### **Convocatoria Ordinaria:**

- |  |     |
|--|-----|
| 1. Participación, prácticas, proyectos o trabajo de asignatura | 25% |
| 2. Exámenes parciales. (Opcional)                              | 25% |
| 3. Prueba objetiva final. (trabajo o examen) al menos,         | 50% |

Para poder hacer media con las ponderaciones anteriores es necesario obtener al menos una calificación de 5 en la prueba objetiva final.



### **Convocatoria Extraordinaria:**

La prueba objetiva final extraordinaria se valorará en un 70%. Las calificaciones obtenidas por prácticas y trabajos presentados en convocatoria ordinaria valdrán el 30%.

### **Sistema de calificación**

#### **Aprobado**

1. Conocimientos: Capacidad de comprensión y retención básica de las instituciones estudiadas y los problemas planteados en la asignatura.
2. Habilidades. Gestión de fuentes del conocimiento: acceso y selección de las fuentes del conocimiento. Capacidad analizar problemas y fundamentar soluciones con el conocimiento básico. Capacidad de comunicar formalmente conceptos y argumentos, en forma oral y escrita. Capacidad para analizar la evolución y los resultados de la actividad realizada.
3. Actitudes. Capacidad de trabajar de forma activa (seguimiento del plan de trabajo, foros, tutorías, reuniones, etc.), autónoma (trabajo independiente), colaborativo (participación en los grupos de trabajo) y responsable (compromiso en los horarios, entregas de ensayos, ponencias).

#### **Notable**

1. Análisis conceptual. Capacidad para comprender la naturaleza, definir, caracterizar e interpretar los conocimientos relevantes y establecer su fundamento en las fuentes científicas. Capacidad para ordenar y contextualizar sistemática y coherentemente grupos de conceptos.
2. Análisis de problemas. Capacidad para formular problemas, aplicar conceptos y teorías y elaborar argumentos de resolución de problemas.

3. Habilidades de comunicación. Capacidad de expresar ideas, conceptos y argumentos con alta determinación y reducida ambigüedad.

### **Sobresaliente**

1. Análisis conceptual. Capacidad para desarrollar las instituciones estudiadas en profundidad.
2. Análisis de problemas. Capacidad para elaborar argumentos complejos en estructura y contenido.
3. Habilidades de comunicación. Capacidad de formulación y debate y defensa de ideas y razonamientos complejos en audiencias especializada.

## **6. BREVE CURRÍCULUM DEL PROFESOR**

**D. Ernesto Taborda Hernández:** Doctor en comunicación audiovisual por la Universidad Complutense de Madrid. Licenciado en Periodismo por la Universidad del Zulia. Ha cursado estudios de especialización en periodismo gastronómico en la Complutense en 2012 y desde ese momento hasta la actualidad ha compaginado labores de asesoría gastronómica con la investigación audiovisual, especialmente en narrativa cinematográfica, análisis y procesos creativos cinematográficos. Desde. Es miembro activo de la Asociación científica Icono14, tesorero en funciones y responsable de socios.

## **7. LOCALIZACIÓN DEL PROFESOR**

Contactar con el profesor/es a través de la Intranet del Centro de Estudios  
Centro de Estudios Garrigues. Av. de Fernando Alonso, 28108 Alcobendas,  
Madrid.

## **8. CONTENIDO DETALLADO DE LA ASIGNATURA**

**Asignatura: Seminario de Habilidades III: Técnicas de Negociación**

**Trimestre: 3º**

**Créditos ECTS: 1**

- Qué es negociar.
- Técnicas de Negociación
- Principios y dinámicas para negociar eficazmente
- Negociar y Persuadir
- Caso Práctico