

Plan 295 Lic. en CC. del Trabajo

Asignatura 22355 TEORIA DE LA NEGOCIACION

Grupo 1

Presentación

Programa Básico

OBJETIVOS

Adquirir los conocimientos necesarios respecto a los conflictos sociales y sus formas de resolución. La asignatura tendrá un especial énfasis en la negociación como herramienta eficaz y eficiente para solucionar situaciones conflictivas.

CONTENIDO

- ° Conflicto.
- ° Negociación.
- ° Procesos específicos de negociación.

Objetivos

El objetivo es adquirir los conocimientos necesarios respecto a los conflictos sociales y sus formas de resolución. La asignatura tendrá un especial énfasis en la negociación como herramienta eficaz y eficiente para solucionar situaciones conflictivas

Programa de Teoría

I.- CONFLICTO

- 1.- Teoría sociológica del conflicto
- 2.- Análisis del conflicto
- 3.- Dinámica del conflicto

II.- NEGOCIACIÓN

- 4.- Tipos de negociación
- 5.- Metodología de la negociación
- 6.- Estrategias para la negociación

III.- PROCESOS ESPECIFICOS DE NEGOCIACIÓN

- 7.- La mediación
- 8.- Diferentes negociaciones

Programa Práctico

Evaluación

La evaluación de los conocimientos adquiridos por el alumno será mediante una prueba escrita que permita valorar el contenido teórico y práctico de la asignatura.

Aquellos alumnos que estén interesados podrán realizar un trabajo sobre algunos de los temas propuestos en el programa, que será dirigido por el profesor de la asignatura

ERTEL, D.: Negociación, Bogotá McGraw-Hill, 1996

FONT BARROT, A.: Negociaciones. Entre la cooperación y el conflicto. Barcelona, Grijalbo, 1997.

GÓMEZ-POMAR RODRIGUEZ, J.: Teoría y técnicas de negociación. Barcelona, Ariel, 1991.

KERNBERG, O.: Ideología, conflicto y liderazgo en grupos y organizaciones. Barcelona, Paidós, 1999.

KINDLER HERBERT, S.: Cómo gestionar los conflictos. Madrid, Centro de Estudios Ramón Areces, 2001.

ROURE, J.: Negociación, resolución de problemas y creación de valor, Barcelona, Folio, 1997.

SALA FRANCO, T. y ALONSO MELLADO, C.: Los acuerdos o pactos de empresa: distintas modalidades de negociación en la empresa, Valencia Tirant lo Blanch, 1996

SENLE, A.: Negociación. Ediciones Gestión 2000 S.A., Barcelona, 1997.

SINGER, L. : Resolución de conflictos, Barcelona, Paidós, 1996.

WALTON, R. E. y MCKERSIE, R. B.: Teoría de las negociaciones laborales, Barcelona, Labor, 1988.
