

**GUÍA DOCENTE****DENOMINACIÓN DE LA ASIGNATURA**Denominación: **TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN**

Código: 100133

Plan de estudios: **GRADO DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

Curso: 3

Denominación del módulo al que pertenece: OPTATIVIDAD

Materia: OPTATIVIDAD

Carácter: OPTATIVA

Duración: SEGUNDO CUATRIMESTRE

Créditos ECTS: 4

Horas de trabajo presencial: 40

Porcentaje de presencialidad: 40%

Horas de trabajo no presencial: 60

Plataforma virtual:

**DATOS DEL PROFESORADO**

Nombre: SANCHEZ MUROS LOZANO, PATRICIA SONSOLES (Coordinador)

Departamento: CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

área: SOCIOLOGÍA

E-Mail:

Teléfono:

**REQUISITOS Y RECOMENDACIONES****Requisitos previos establecidos en el plan de estudios**

Ninguno.

**Recomendaciones**

Ninguna especificada.

**COMPETENCIAS**

- C21 Capacidad para analizar la relación entre procesos sociales y la dinámica de las organizaciones (rel.CB1, CB2, CB3, CB4, CB5, CU2, CU3, CE1,CE2,CE3,CE4,CE5, CE6 Y CE7).
- C23 Capacidad para detectar, analizar y gestionar el conflicto en las organizaciones (rel.CB2, CB3, CB4, CB5, CE1,CE2,CE4,CE6).
- C79 Habilidades para la práctica de la negociación y la mediación (rel.CB2, CB3, CB4, CB5, CE1,CE2,CE4,CE6).
- C77 Habilidades de comunicación (rel.CB2, CB3, CB4, CB5, CE3, CE6).

**OBJETIVOS**

Situación y analizar los procesos de negociación que se dan en la organización empresarial.

Analizar y gestionar el conflicto dentro de las organizaciones empresariales.

Conocer las principales técnicas de negociación y la mediación.

Comprender los procesos de comunicación de las organizaciones

**CONTENIDOS****1. Contenidos teóricos**

1. Los procesos de comunicación: La importancia de la comunicación. La comunicación en las organizaciones. La comunicación interna. La comunicación externa. La comunicación 2.0. Comunicación y negociación.
2. La empresa como organización social. Conflicto y negociación en las organizaciones. Información y comunicación.
3. Análisis y dinámica del conflicto: Perspectiva del conflicto social: mercado, sistemas sociales y contradicciones sociales. Los actores, objetivos y relaciones sociales. Fases y estrategias de movilización. La dinámica del conflicto: Intensidad, dimensiones y terminación. Las consecuencias.
4. Los procesos de negociación: Conceptos y tipos de negociación. La negociación distributiva. La negociación integrativa. El modelo de

## GUÍA DOCENTE

estructuración de las actitudes. La negociación intraorganizativa. El caso de la negociación laboral multiempresarial.  
5. Estrategias y tácticas de la negociación: Los retos de la negociación y los acuerdos. Características personales en el proceso de negociación. Estrategia y tácticas en la etapa inicial de la negociación. Estrategia y tácticas en la etapa final de la negociación. El problema de la mediación.

### 2. Contenidos prácticos

- Prácticas teóricas, debates y casos prácticos sobre los temas del programa:
- Los procesos de comunicación: La importancia de la comunicación. La comunicación en las organizaciones. La comunicación interna. La comunicación externa. La comunicación 2.0. Comunicación y negociación.
- La empresa como organización social. Conflicto y negociación en las organizaciones. Información y comunicación.
- Análisis y dinámica del conflicto: Perspectiva del conflicto social: mercado, sistemas sociales y contradicciones sociales. Los actores, objetivos y relaciones sociales. Fases y estrategias de movilización. La dinámica del conflicto: Intensidad, dimensiones y terminación. Las consecuencias.
- Los procesos de negociación: Conceptos y tipos de negociación. La negociación distributiva. La negociación integrativa. El modelo de estructuración de las actitudes. La negociación intraorganizativa. El caso de la negociación laboral multiempresarial.
- Estrategias y tácticas de la negociación: Los retos de la negociación y los acuerdos. Características personales en el proceso de negociación. Estrategia y tácticas en la etapa inicial de la negociación. Estrategia y tácticas en la etapa final de la negociación. El problema de la media

## METODOLOGÍA

### Aclaraciones generales sobre la metodología (opcional)

Dedicación a la explicación de conceptos fundamentales de la asignatura 40%. El 60% restante se realizarán comentarios de texto, debates, preparación de trabajos y ejercicios prácticos.

### Adaptaciones metodológicas para alumnado a tiempo parcial y estudiantes con discapacidad y necesidades educativas especiales

Los alumnos deben acreditar esa condición al principio de curso y se le dará solución individualizada

### Actividades presenciales

Actividad	Grupo completo	Grupo mediano	Total
Comentarios de texto	8	-	8
Conferencia	3	-	3
Lección magistral	16	-	16
Trabajos en grupo (cooperativo)	13	-	13
<b>Total horas:</b>	<b>40</b>	<b>-</b>	<b>40</b>

### Actividades no presenciales

Actividad	Total
Análisis	5
Búsqueda de información	5
Consultas bibliográficas	10
Ejercicios	5
Estudio	30
Trabajo de grupo	5
<b>Total horas:</b>	<b>60</b>

## MATERIAL DE TRABAJO PARA EL ALUMNO

Dossier de documentación  
Ejercicios y problemas  
Referencias Bibliográficas

**GUÍA DOCENTE**

**EVALUACIÓN**

Competencias	Instrumentos				
	Asistencia (lista de control)	Comentarios de texto	Examen tipo test	Pruebas de respuesta larga (desarrollo)	Trabajos en grupo
C21	x	x	x	x	
C23	x	x	x	x	
C77					x
C79				x	x
<b>Total (100%)</b>	<b>10%</b>	<b>10%</b>	<b>40%</b>	<b>30%</b>	<b>10%</b>
<b>Nota mínima.(*)</b>	<b>.5</b>	<b>.5</b>	<b>5</b>	<b>1.5</b>	<b>.6</b>

(\*) Nota mínima para aprobar la asignatura.

Aclaraciones generales sobre los instrumentos de evaluación:

El 70% de la nota corresponderá al examen. El 30% de la nota corresponderá a la evaluación continua, que se basará en el trabajo realizado en clase. Para aprobar la asignatura es necesario cumplir dos requisitos: obtener un 3,5 sobre 7 en el examen y un 5 en el conjunto de los criterios de la evaluación.

Aclaraciones sobre la evaluación para el alumnado a tiempo parcial y necesidades educativas especiales:

Con los alumnos a tiempo parcial, que acrediten esta situación, se concertará una solución individualizada.

Criterios de calificación para la obtención de Matrícula de Honor: *Trabajo práctico y prueba escrita con nota de sobresaliente.*

¿Hay exámenes/pruebas parciales?: *No*

**BIBLIOGRAFÍA**

**1. Bibliografía básica:**

- AILES, R. (1993): Tú eres el mensaje. Pp. 38-47.
- FINKEL, L. (1995): La organización social del trabajo. Pp. 161-170 y 454-464.
- FISHER, R. et alt. (2002): Obtenga el sí. Pp. 31 y 115-124.
- LUCAS MARÍN, A. (2002): Sociología de las organizaciones. Pp. 371-396.
- PONTI, F. (2002): Los caminos de la negociación. Pp. 15-18 y 42-57.
- ROCHER, G. (1990): Introducción a la sociología general. Pp. 491-513
- SERRANO, G. (1993): Negociación en las organizaciones. Pp. 64-89.
- TOUZARD, H. (1981): La mediación y la solución de los conflictos. Pp. 40-46.
- WATSON, R. E. y MACKERSIE (1974): Teoría de las negociaciones laborales. Pp. 13-23.

**2. Bibliografía complementaria:**

Ninguna.

**CRITERIOS DE COORDINACIÓN**

Ningún criterio introducido.

Las estrategias metodológicas y el sistema de evaluación contempladas en esta Guía Docente serán adaptadas de acuerdo a las necesidades presentadas por estudiantes con discapacidad y necesidades educativas especiales en los casos que se requieran.



www.uco.es  
facebook.com/universidadcordoba  
@univcordoba

INFORMACIÓN SOBRE TITULACIONES DE LA UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

**uco.es/grados**