

Habilidades de Negociación

MAPO_007128

Departamento	Departamento de Dirección de Personas y Organización
Idiomas de impartición	Inglés y castellano
ECTS	1
Profesor/a responsable	Quoidbach, Jordi - jordi.quoidbach@esade.edu Schmid, Katharina - katharina.schmid@esade.edu Guest, Steven - steven.guest@esade.edu

Objetivos de la asignatura Esta asignatura tiene los siguientes objetivos de aprendizaje:

1. Proporcionar un marco integral de negociación que facilite el análisis, la preparación y la conducción efectiva de negociaciones en diversos contextos internacionales.
2. Obtener información sobre las estrategias de negociación efectivas, para ayudar a los participantes a adquirir competencias para la resolución de problemas de forma conjunta en una serie de escenarios e implicando a personas de procedencias diversas.
3. Obtener conocimientos en profundidad sobre la naturaleza compleja del juicio humano y el procesamiento de la información, y sobre los principales factores impulsores de la influencia psicológica y su incidencia en los resultados de la negociación.
4. Maximizar el potencial de liderazgo de los participantes ayudándoles a liderar las negociaciones de forma efectiva y a resolver con éxito los conflictos.

Conocimientos previos Ninguno.

Prerrequisitos Ninguno.

Cursos recomendados Ninguno.

Metodología docente Se trata de una asignatura eminentemente "práctica" en que los participantes tendrán la oportunidad de desarrollar, practicar y perfeccionar sus habilidades de negociación. Para optimizar el aprendizaje individual y en el aula, la asignatura se basa, en gran parte, en juegos de rol de negociación interactivos, que se complementan con debates en clase para resumir los principales resultados de aprendizaje. En conjunto, todo ello proporcionará a los participantes ideas prácticas y conocimientos aplicados para que puedan abordar los diversos retos de la negociación de forma competente, confiada e informada.

Descripción

Contribución de la asignatura al programa

Nos enfrentamos constantemente a situaciones que nos exigen negociar –o en que tenemos la oportunidad de hacerlo, ya sea para pactar los términos de una oferta de empleo, obtener fondos de los inversores, resolver un conflicto entre los miembros del equipo o llegar a acuerdos con los proveedores. Esta asignatura ayudará a los participantes a ser negociadores más preparados, proporcionándoles ideas básicas para el análisis de la negociación e identificando estrategias de éxito para abordar distintos retos de la negociación que es probable que se encuentren en el futuro.

La asignatura animará a los participantes a perfeccionar sus habilidades negociadoras ayudándoles a:

- Identificar estrategias para llegar a acuerdos que generen el máximo valor, así como estrategias que les ayuden a reclamar la proporción adecuada del valor creado.
- Evitar cometer errores comunes y que se interpongan obstáculos a los acuerdos, en particular aquellos que suponen importantes sesgos psicológicos de la toma de decisiones humana.
- Aprovechar la influencia psicológica para optimizar la creación de valor.
- Obtener resultados óptimos en una serie de entornos competitivos, incluyendo entornos de fuertes apuestas, a la hora de negociar cuestiones inciertas o complejas o de liderar negociaciones multipartitas.
- Abordar situaciones de negociación difícil, caracterizadas por diferencias de poder o por comportamientos poco éticos, o conflictos que derivan en cuestiones emocionales.

Breve descripción

Esta asignatura proporcionará a los participantes un marco integral de negociación que subraya la importancia de abordar las negociaciones de forma analítica –primero analizando, preparado y planificando las negociaciones, y después llevarlas a cabo y llegar a acuerdos. Además, la asignatura ayudará a los participantes a desarrollar una serie de técnicas de negociación que incluyen estrategias prácticas para alcanzar acuerdos óptimos y maximizar los beneficios individuales, pero también colectivos.

Contenido

#	Tema
1	Fundamentos de la negociación
2	Negociaciones complejas

Evaluación

Herramienta	Sistema de evaluación	Categoría	%
Participación en actividades del programa		Convocatoria ordinaria	
Proyecto final individual		Convocatoria ordinaria	

PROGRAMAS

EDAB20-*Executive Master of Business Administration (Masters: MBA)*
EDAB20 2.º curso (obligatoria)

EMAB20-*Executive Master of Business Administration (Masters: MBA)*
EMAB20 2.º curso (obligatoria)

EMAH22-*Executive Master of Business Administration (Masters: MBA)*
EMAH22 1.º curso (obligatoria)

EMAM13-*Executive Master of Business Administration (Masters: MBA)*
EMAM13 2.º curso (obligatoria)