

Negociación

UGRA_014169

| | |
|------------------------|--|
| Departamento | Departamento de Dirección de Personas y Organización |
| Idiomas de impartición | Inglés y castellano |
| ECTS | 4 |
| Profesor/a responsable | Guest, Steven - steven.guest@esade.edu |

Objetivos de la asignatura

- La asignatura te permitirá convertirte en un excelente negociador, aprendiendo a:
- Obtener mejores resultados en entornos competitivos muy diversos, como los que se caracterizan por la incertidumbre, personas difíciles, conflictos, fuertes presiones de la competencia, negociación desde una posición débil y en entornos en que intervienen muchas partes,
 - Identificar, entender y utilizar la táctica de la influencia psicológica en la mesa de negociación;
 - Integrar la dimensión cultural en tus negociaciones, para obtener mejores resultados en entornos internacionales.
 - Aplicar estrategias efectivas en las negociaciones multipartitas y crear coaliciones.
 - Aprovechar la inteligencia emocional en las negociaciones.
 - Conocer la teoría de subasta y las estrategias de negociación híbrida.
 - Adoptar una estrategia de “vida negociadora” en las relaciones comerciales y profesionales.

Conocimientos previos

Ninguno.

Prerrequisitos

Ninguno

Metodología docente

Enfoque muy interactivo, basado en la realización de actividades y en el aprendizaje mediante la práctica. La asignatura se basará en la participación activa de los estudiantes y hará un uso extensivo de las metodologías siguientes:

- Dinámica de grupo: simulaciones y discusiones de grupo ...
- Juegos de rol reproduciendo escenarios de negociación
- Clases teóricas breves sobre temas seleccionados
- Procesos de *feedback* para las contrapartes

Descripción

Contribución de la asignatura La habilidad de negociar acuerdos favorables –con los clientes, los socios, los inversores,

al programa

los proveedores, los colegas y los *stakeholders* en general— es una habilidad esencial para los líderes y los ejecutivos. Esta asignatura ha sido diseñada para aquellos estudiantes que quieren ser algo más que meros negociadores competentes y desarrollar al máximo sus competencias. Esta asignatura ha sido diseñada para ayudarles a dominar la tabla negociadora, perfeccionando sus competencias de negociación y de resolución de conflictos dentro y fuera de la empresa, de comunicación con clientes o socios difíciles, y de ejecución de los acuerdos más decisivos y complejos de su organización.

Breve descripción

Esta asignatura busca mejorar tus conocimientos sobre negociación y tu efectividad como negociador. A partir del trabajo desde diversas perspectivas investigadoras, los materiales estudiados proporcionarán un marco de comprensión para entender y aplicar estrategias de negociación en contextos comerciales. En clase, se dedicará mucho tiempo a los juegos de rol de negociaciones simuladas. Los deberes consistirán básicamente en preparar una negociación para la clase siguiente, en realizar las lecturas asignadas y en escribir una anotación en un diario.

Además, se exigirá la redacción de un artículo y la entrega de un caso. Durante todo el curso, se insistirá en profundizar los conocimientos sobre cómo mejorar negociador y en ayudar a los demás a mejorar como negociadores.

La capacidad de negociar acuerdos favorables es una habilidad esencial para los directivos, los líderes y los ejecutivos, pero también para ti, a título personal.

Esta asignatura ha sido diseñada para personas que quieran dominar las técnicas de negociación y mejorar sus habilidades negociadoras.

Bibliografía

Lewicki, Roy J. (2003): *Negotiation: readings, exercises, and cases*. Boston: McGrawHill/Irwin (libro)

Malhotra, Deepak; Bazerman, Max H. (2008): *Negotiation genius: how to overcome obstacles and achieve brilliant results at the bargaining table and beyond*. Nueva York, NY: Bantam Dell (libro)

Raiffa, Howard; Richardson, John; Metcalfe, David(2007): *Negotiation analysis : the science and art of collaborative decision making*. Cambridge, MA: Belknap Press (libro)

Subramanian, Guhan (2010): *Negotiauctions: new dealmaking strategies for a competitive marketplace*. Nueva York: Norton & Co. (libro)

Thompson, Leigh L. (2005): *The Mind and Heart of the Negotiator*. Upper Saddle River, NJ: Pearson/Prentice Hall (libro)

Actividades

Juegos de rol y simulaciones

Escenarios de negociación basados en juegos de rol

Lecturas

Sobre negociación

Presentaciones

Clases teóricas breves

Análisis de casos

Casos de negociación

Contenido

| # | Tema |
|---|---|
| 1 | Instrumentos del negociador: negociaciones distributivas |
| 2 | Instrumentos del negociador: negociaciones integradoras |
| 3 | Negociación intercultural |
| 4 | Negociación con múltiples partes y equipos |
| 5 | Análisis de coalición |
| 6 | Llegar a acuerdos en la banca de inversión: teoría de subasta |
| 7 | Gestión de conflictos: el rol de mediación |
| 8 | Gestión de conflictos 2. el gestor como tercero |

Evaluación

| Herramienta | Sistema de evaluación | Categoría | % |
|---|---|--|--------|
| Ejercicios individuales o en equipo | Preparación de un memorándum para negociaciones | Convocatoria ordinaria y de recuperación | 30,00% |
| Diario de aprendizaje | Diario de aprendizaje | Convocatoria ordinaria y de recuperación | 40,00% |
| Participación en las actividades del programa | Participación y <i>feedback</i> | Convocatoria ordinaria y de recuperación | 10,00% |
| Análisis del informe de aprendizaje | Reto de análisis de un caso en grupo | Convocatoria ordinaria y de recuperación | 20,00% |

PROGRAMAS

- B13-Programa de Intercambio. Grado en Dirección de Empresas (BBA) Grados: Dirección de Empresas)
B13 1.º curso (optativa)
- B13S-Programa de Intercambio. Grado en Dirección de Empresas (BBA) (Grados: Dirección de Empresas)
B13S 1.º curso (optativa)
- BBA20- Grado en Dirección de Empresas (BBA) (Grados: Dirección de Empresas)
BBA20 4.º curso (optativa)
BBA20 3.º curso (optativa)
- BBE20-Grado en Dirección de Empresas (BBA) (Grados: Dirección de Empresas)
BBE20 4.º curso (optativa)
BBE20 3.º curso (optativa)
- BITLASI22-*Bachelor in Transformational Leadership and Social Impact* (Grados: Dirección de Empresas)
BITLASI22 4.º curso (optativa)