

Negociación

UGRA_014169

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

Objetivos de la asignatura

Esta asignatura de permitirá convertirte en un negociador excelente aprendiendo a:

- Lograr unos resultados superiores en una amplia variedad de entornos competitivos, incluyendo los que conllevan incertidumbre, personas difíciles, conflicto, presión intensa de la competencia, negociando desde una posición de debilidad, negociando en entornos pluralistas.
- Identificar, comprender y utilizar la táctica de la influencia psicológica en la mesa de negociación.
- Integrar las dimensiones culturales en tus negociaciones para lograr unos mejores resultados en contextos internacionales.
- Implementar estrategias efectivas a través de negociaciones de múltiples partes y forjar coaliciones.
- Aprovechar la inteligencia emocional en una negociación.
- Comprender la teoría de la subasta y las estrategias de negociación híbrida.
- Adoptar una estrategia de “vida negociadora” a las relaciones comerciales y profesionales.

Conocimientos previos

Ninguno

Prerrequisitos

Ninguno

Metodología docente

Aprendizaje muy interactivo, basado en actividades y en el enfoque de *learning-by-doing*. La asignatura se basará en la participación activa de los alumnos y hará un uso extensivo de las siguientes metodologías:

- Dinámica de grupo: simulaciones y discusiones de grupo...
- Juegos de rol en escenarios de negociación
- Breves lecciones sobre temas seleccionados
- Procesos de *feedback* para las contrapartes

Descripción

Contribución de la asignatura al programa

La habilidad de negociar acuerdos favorables —con los clientes, *partners*, inversores, proveedores y colegas, y con los *stakeholders* en general— es una competencia esencial para los líderes y para los ejecutivos. Esta asignatura se ha diseñado para aquellos alumnos que quieren ser algo más que unos competentes negociadores, desarrollando sus aptitudes para adquirir el dominio. La asignatura se ha diseñado para ayudarte en la mesa de negociación, perfeccionando tus capacidades negociadoras y resolviendo conflictos dentro y fuera de la empresa, comunicándote con clientes o *partners* difíciles, y ejecutando los tratos más cruciales y complejos para tu organización.

Breve descripción

Esta asignatura pretende mejorar tus conocimientos de negociación y tu efectividad como negociador.

Aprovechando las investigaciones realizadas desde distintas perspectivas, los materiales estudiados proporcionarán marcos para entender y aplicar estrategias de negociación en contextos comerciales. En clase, dedicaremos bastante tiempo en simulaciones de negociación. Los deberes consistirán usualmente en preparar la negociación de la clase siguiente y las lecturas asignadas, y escribir una anotación en el diario.

Además, se pedirá la entrega de un artículo (*paper*) y de un caso. En conjunto, se hará especial énfasis en desarrollar los conocimientos sobre cómo mejorar como negociador y ayudar a los demás a mejorar en sus negociaciones.

La habilidad de negociar acuerdos favorables es una competencia esencial para los directivos, los líderes y los ejecutivos. Pero también para ti, personalmente.

Esta asignatura se ha diseñado para aquellas personas que quieren dominar el ámbito de la negociación y mejorar sus capacidades negociadoras.

Bibliografía

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

Thompson, Leigh L. (2005): *The mind and heart of the negotiator*. Upper Saddle River, NJ: Pearson/Prentice Hall (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)

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

Lewicki, Roy J. (2003): *Negotiation: Readings, exercises, and cases*. Boston: McGraw Hill / Irwin (libro)

Actividades

Juegos de rol y simulaciones

Escenarios de negociación basados en juegos de rol

Lecturas

Sobre negociación

Presentaciones

Breves exposiciones

Análisis de casos

Casos de negociación

Contenido

#	Tema
1	Las herramientas del negociador: negociación distributiva
2	Las herramientas del negociador: negociación integradora
3	Negociación intercultural
4	Negociación con múltiples partes y equipos
5	Análisis de coalición
6	Hacer negocios en la banca de inversión: la teoría de la subasta
7	Gestión de conflictos 1: el rol de la mediación
8	Gestión de conflictos 2: el directivo como un tercero

Evaluación

Herramienta	Instrumento de evaluación	Categoría	%
Ejercicios individuales o en equipo	Preparación de memos para negociaciones	Convocatoria ordinaria y extraordinaria	30,00%
Diario de aprendizaje	Diario de aprendizaje	Convocatoria ordinaria y extraordinaria	40,00%
Participación en actividades del programa	Participación y <i>feedback</i>	Convocatoria ordinaria y extraordinaria	10,00%
Ejercicios individuales o en equipo	<i>Challenge</i> de un caso en equipo	Convocatoria ordinaria y extraordinaria	20,00%

PROGRAMAS

- AI26-Programa de intercambio del Grado en Dirección de Empresas e Inteligencia Artificial (Grados: Dirección de Empresas)
AI26 1.º curso (optativa)
- B13-Programa de intercambio del Grado en Dirección de Empresas (BBA) (Grados: Dirección de Empresas)
B13 1.º curso (optativa)
- B13S-Programa de intercambio del 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)
- BBA23-Grado en Dirección de Empresas (BBA) (Grados: Dirección de Empresas)
BBA23 3.º curso (optativa)
BBA23 4.º curso (optativa)
- BBA25-Grado en Dirección de Empresas (BBA) (Grados: Dirección de Empresas)
BBA25 1.º curso (optativa)
BBA25 3.º curso (optativa)
- DBAI21-Doble Grado en Dirección de Empresas e Inteligencia Artificial para los Negocios (Grados: Dirección de Empresas)
DBAI21 4.º curso (optativa)
DBAI21 3.º curso (optativa)
- DBAI23- Doble Grado en Dirección de Empresas e Inteligencia Artificial para los Negocios (Grados: Dirección de Empresas)
DBAI23 3.º curso (optativa)
DBAI23 4.º curso (optativa)
- GEL19-*Bachelor of Global Governance, Economics and Legal Order* (Grados: Derecho)
GEL19 1.º curso (optativa)
GEL19 2.º curso (optativa)
GEL19 3.º curso (optativa)
- GEL23-*Bachelor of Global Governance, Economics and Legal Order* (Grados: Derecho)
GEL23 3.º curso (optativa)
GEL23 1.º curso (optativa)
GEL23 2.º curso (optativa)
- N90-BI *Norwegian Business School* (Summer School: Dirección de Empresas)
N90 1.º curso (optativa)