GUÍA DOCENTE - 2026-2027

Técnicas de Negociación

UGRA_015298

Departmentos	Departamento de Dirección de Personas y Organización
Idiomas impartición	Español
ECTS	3
Profesor/a responsable	Margarita Martí Ripoll - margarita.marti@esade.edu

Objetivos de la asignatura

INTRODUCCIÓN

Saber negociar con la finalidad de gestionar diferencias y cerrar buenos acuerdos es una competencia clave y uno de los factores competitivos en la profesión de la abogacía.
Ser un profesional de la negociación permite obtener mejores resultados en defensa de los derechos e intereses de los propios clientes.

OBJETIVO GENERAL

Potenciar en los participantes su habilidad negociadora a través de, por un lado, adquirir estrategias y técnicas claves en una negociación y por el otro facilitar el auto-conocimiento del propio estilo. Ambos procesos les permitirán consolidar sus capacidades como negociadores profesionales

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

• Desarrollar habilidades comunicativas persuasivas como negociadores.
• Saber identificar problemas y superar obstáculos que les permitan desbloquear situaciones difíciles en una negociación.
• Facilitar la comprensión del propio estilo negociador con la finalidad de conocer y potenciar los puntos fuertes y transformar las áreas de mejora.

Prerrequisitos

No son necesarios pre requisitos para cursar esta asignatura

Metodología

El desarrollo del curso será eminentemente práctico, con alto grado de participación y uso de distintas metodologías (actividades en equipo que permitan el intercambio de experiencias de los participantes; cuestionarios de autodiagnóstico, simulaciones y dinámicas que facilitarán la aplicación y perfeccionamiento de los nuevos conocimientos y técnicas aprendidas). Al finalizar el curso se facilitará un plan de mejora individual.

Descripción

Contribución del curso al programa

INTRODUCCIÓN

Saber negociar con la finalidad de gestionar diferencias y cerrar buenos acuerdos es una competencia clave y uno de los factores competitivos en la profesión de la abogacía.
Ser un profesional de la negociación permite obtener mejores resultados en defensa de los derechos e intereses de los propios clientes.

OBJETIVO GENERAL

Potenciar en los participantes su habilidad negociadora a través de, por un lado, adquirir estrategias y técnicas claves en una negociación y por el otro facilitar el auto-conocimiento del propio estilo. Ambos procesos les permitirán consolidar sus capacidades como negociadores profesionales.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

• Adquirir principios, métodos y herramientas que permitan liderar la negociación.
• Desarrollar habilidades comunicativas persuasivas como negociadores.
• Saber identificar problemas y superar obstáculos que les permitan desbloquear situaciones difíciles en una negociación.
• Facilitar la comprensión del propio estilo negociador con la finalidad de conocer y potenciar los puntos fuertes y transformar las áreas de mejora.

Breve descripción

INTRODUCCIÓN

Saber negociar con la finalidad de gestionar diferencias y cerrar buenos acuerdos es una competencia clave y uno de los factores competitivos en la profesión de la abogacía.
Ser un profesional de la negociación permite obtener mejores resultados en defensa de los derechos e intereses de los propios clientes.

OBJETIVO GENERAL

Potenciar en los participantes su habilidad negociadora a través de, por un lado, adquirir estrategias y técnicas claves en una negociación y por el otro facilitar el auto-conocimiento del propio estilo. Ambos procesos les permitirán consolidar sus capacidades como negociadores profesionales.

Bibliografía

, En cada uno de las sesiones se irán facilitando material que amplíe la temática tratada en la sesion (Artículo)

Actividades

Juegos de rol y simulaciones
juegos de rol, reflexiones en grupo, cuestionarios

Contenido

#	Módulo
1	La negociación ¿Qué es y qué no es? ¿Todas las situaciones se pueden negociar?¿Negociar o pleitear? Requisitos para decidir conscientemente negociar una situación.
2	¿Cuáles son las competencias de los negociadores profesionales? ¿Todas las negociaciones son iguales? Tipos de negociación y enfoques de resolución. Los estilos del negociador ¿Cuál es el mejor estilo?
3	Las etapas de la negociación: ¿cómo se prepara y enfoca una negociación según el tipo y su naturaleza?. El antes, el durante y el después.
4	¿Qué elementos son claves para influir constructivamente en el proceso negociador?.
5	El clima, los tres principios y la ley que rigen la negociación.
6	¿Cómo hacer concesiones? Errores frecuentes. ¿Cómo salir del impasse?. ¿Cómo superar los obstáculos? ¿Cómo hacer concesiones? Errores frecuentes. ¿Cómo salir del impasse?. ¿Cómo superar los obstáculos? El poder en la negociación. El MAAN. ¿Cómo incrementar el poder? Tácticas tramposas más comunes en la negociación. ¿Cómo identificarlas y neutralizarlas?

Evaluación

Herramienta	Sistema de evaluación	Categoría	%
Trabajo final individual	asistencia obligatoria al curso y trabajo individual final	Ambas convocatorias ordinaria y extraordinaria	100.00%
Asistencia y puntualidad		Ambas convocatorias ordinaria y extraordinaria	100.00%

PROGRAMAS

- GBD20-Doble Grado en Dirección de Empresas y Derecho (Undergraduates: Law)
  - GBD20 Curso 2 (Optativa)
  - GBD20 Curso 5 (Optativa)
  - GBD20 Curso 3 (Optativa)
  - GBD20 Curso 1 (Optativa)
  - GBD20 Curso 4 (Optativa)
- GBD23-Doble Grado en Dirección de Empresas y Derecho (Undergraduates: Law)
  - GBD23 Curso 5 (Optativa)
  - GBD23 Curso 3 (Optativa)
  - GBD23 Curso 1 (Optativa)
  - GBD23 Curso 4 (Optativa)
  - GBD23 Curso 2 (Optativa)
- GBD25-Double Degree in Business Administration and Law (Undergraduates: Law)
  - GBD25 Curso 5 (Optativa)
  - GBD25 Curso 3 (Optativa)
  - GBD25 Curso 4 (Optativa)
  - GBD25 Curso 2 (Optativa)
- GDL20-Double Degree in Law and Global Governance, Economics and Legal Order (Undergraduates: Law)
  - GDL20 Curso 2 (Optativa)
  - GDL20 Curso 5 (Optativa)
  - GDL20 Curso 3 (Optativa)
  - GDL20 Curso 1 (Optativa)
  - GDL20 Curso 4 (Optativa)
- GDL23-Double Degree in Law and Global Governance, Economics and Legal Order (Undergraduates: Law)
  - GDL23 Curso 5 (Optativa)
  - GDL23 Curso 3 (Optativa)
  - GDL23 Curso 1 (Optativa)
  - GDL23 Curso 4 (Optativa)
  - GDL23 Curso 2 (Optativa)
- GDL25-Double Degree in Law and Global Governance, Economics and Legal Order (Undergraduates: Law)
  - GDL25 Curso 4 (Optativa)
  - GDL25 Curso 2 (Optativa)
  - GDL25 Curso 5 (Optativa)
  - GDL25 Curso 3 (Optativa)
- GED20-Bachelor in Law (Undergraduates: Law)
  - GED20 Curso 2 (Optativa)
  - GED20 Curso 1 (Optativa)
  - GED20 Curso 3 (Optativa)
  - GED20 Curso 4 (Optativa)
- GED25-Bachelor in Law (Undergraduates: Law)
  - GED25 Curso 2 (Optativa)
  - GED25 Curso 3 (Optativa)
  - GED25 Curso 4 (Optativa)