

Programación semanal

En la programación semanal te presentamos un reparto del trabajo de la asignatura a lo largo de las semanas del cuatrimestre.

	Temas	Eventos (6 puntos)	Clases en directo
Semana 1	Tema 1. La negociación como herramienta empresarial 1.1 ¿Cómo estudiar este tema? 1.2 Recursos de una organización del siglo XXI 1.3 Olas socio-económicas 1.4 Análisis DAFO-CAME	Asistencia a 2 clases en directo a elegir a lo largo del cuatrimestre (0,10 puntos cada una)	Presentación de la asignatura y clase del tema 1
Semana 2	Tema 1. La negociación como herramienta empresarial (continuación) 1.5 Ameba 1.6 Cómo detectar la cultura empresarial en una organización	Test Tema 1 (0,05 puntos)	Clase del tema 1
Semana 3	Tema 2. Inteligencia Emocional aplicada a la negociación 2.1 ¿Cómo estudiar este tema? 2.2 Inteligencia Emocional y negociación 2.3 Las siete inteligencias especializadas que componen la inteligencia tradicional 2.4 Las dos inteligencias múltiples que componen la Inteligencia Emocional	Test Tema 2 (0,05 puntos)	Clase del tema 2
Semana 4	Tema 3. Tipos de negociación 3.1 ¿Cómo estudiar este tema? 3.2 Introducción 3.3 Negociación interna y negociación externa 3.4 Negociación competitiva y negociación cooperativa	Test Tema 3 (0,05 puntos) Test Tema 4 (0,05 puntos)	Clase del tema 3
Semana 5	Tema 4. Fase inicial: prenegociación (posicionamiento) 4.1 ¿Cómo estudiar este tema? 4.2 Introducción 4.3 Tres factores que no debemos olvidar en la Prenegociación 4.4 Seis elementos a tener en cuenta durante la Prenegociación 4.5 Tipos de información a manejar: búsqueda y análisis 4.6 Importancia de la Comunicación NO Verbal en la Prenegociación	Actividad: Inteligencia emocional (1,5 puntos)	Clase del tema 4 y presentación de la actividad Inteligencia emocional
Semana 6	Tema 5. Fase central: negociación (dar y tomar) 5.1 ¿Cómo estudiar este tema? 5.2 Estrategias, tácticas y contratácticas 5.3 Actitudes durante la negociación 5.4 Preparación de cada sesión negociadora 5.5 Propuestas y concesiones 5.6 Importancia del acta en cada sesión negociadora	Test Tema 5 (0,05 puntos)	Clase del tema 5
Semana 7	Tema 6. Fase final: cierre (redacción y firma del contrato) 6.1 ¿Cómo estudiar este tema? 6.2 ¿Cuándo debemos cerrar una negociación? 6.3 Asertividad y cierre de la negociación 6.4 La intervención de una tercera parte en la negociación de conflictos: mediación y arbitraje	Actividad: Redacción y firma del contrato (1,1 puntos) Test Tema 6 (0,05 puntos)	Clase del tema 6 y presentación de la actividad Redacción y firma del contrato

	Temas	Eventos (6 puntos)	Clases en directo
Semana 8	Tema 7. Responsabilidad Social Empresarial y negociación 7.1 ¿Cómo estudiar este tema? 7.2 Introducción a la Responsabilidad Social 7.3 Importancia de la Responsabilidad Social Empresarial en el proceso negociador 7.4 Algunos casos reales en los que falta ética 7.5 Repercusiones mediáticas e imagen de empresa	Test Tema 7 (0,05 puntos)	Clase del tema 7 Clase de resolución de la actividad Inteligencia emocional
Semana 9	Tema 8. Gestión del tiempo y negociación eficiente 8.1 ¿Cómo estudiar este tema? 8.2 Introducción al concepto de tiempo 8.3 Herramientas para gestionar adecuadamente nuestro tiempo laboral 8.4 Cómo gestionar el estrés	Test Tema 8 (0,05 puntos)	Clase del tema 8
Semana 10	Tema 9. Cómo coordinar una reunión negociadora 9.1 ¿Cómo estudiar este tema? 9.2 Introducción a los estilos de negociación internacional 9.3 Factores de éxito en la negociación internacional 9.4 Negociación internacional en algunos países	Actividad: Negociaciones entre partidos políticos (1,5 puntos) Test Tema 9 (0,05 puntos)	Clase del tema 9 y presentación de la actividad Negociaciones entre partidos políticos
Semana 11	Tema 10. Cómo tratar con personalidades difíciles durante el proceso negociador 10.1 ¿Cómo estudiar este tema? 10.2 Percepción, situaciones difíciles y personas 10.3 Todos podemos ser personas difíciles 10.4 La nueve personalidades básicas 10.5 Algunas personalidades difíciles: cómo tratarlas	Test Tema 10 (0,05 puntos)	Clase del tema 10 Clase de resolución de la actividad Redacción y firma del contrato
Semana 12	Tema 11. Cómo negociar en equipo 11.1 ¿Cómo estudiar este tema? 11.2 La confianza: pegamento para negociar en equipo 11.3 Roles primarios, secundarios e inasumibles: autoanálisis 11.4 Diferencias entre grupo y equipo: sinergias 11.5 Importancia de la coherencia en la negociación en equipo	Test Tema 11 (0,05 puntos)	Clase del tema 11 Sesión de explicación del modelo de examen
Semana 13	Tema 12. Perfil del negociador excelente 12.1 ¿Cómo estudiar este tema? 12.2 Concepto de personalidad 12.3 Perfil del negociador excelente	Actividad: Perfil del negociador excelente (1,1 puntos)	Clase del tema 12 y presentación de la actividad Perfil del negociador excelente
Semana 14	Tema 12. Perfil del negociador excelente (continuación) 12.4 Seguridad, naturalidad y coherencia: la elocuencia 12.5 DAFO-CAME interno como negociador	Test Tema 12 (0,05 puntos)	Clase del tema 12 Clase de resolución de la actividad Negociaciones entre partidos políticos
Semana 15	Semana de repaso		
Semana 16	Semana de repaso		Clase de resolución de la actividad Perfil del negociador excelente
Semana 17	Semana de exámenes		