

## Programación semanal

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

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)
Semana 1	<b>Semana de introducción a la asignatura</b>	
Semana 2	<b>Tema 1. Elementos de la negociación (I)</b> 1.1 ¿Cómo estudiar este tema? 1.2 Inteligencia emocional aplicada a la negociación 1.3 Las siete inteligencias especializadas que componen la inteligencia tradicional 1.4 Las dos inteligencias múltiples	Ejercicio práctico de negociación: Fusión British Airways-Iberia (3 puntos)
Semana 3	<b>Tema 2. Elementos de la negociación (II)</b> 2.1 ¿Cómo estudiar este tema? 2.2 Introducción 2.3 Negociación interna y negociación externa	
Semana 4	<b>Tema 2. Elementos de la negociación (II) (continuación)</b> 2.4 Negociación competitiva y negociación cooperativa	
Semana 5	<b>Tema 3. Fases de la negociación (I)</b> 3.1 ¿Cómo estudiar este tema? 3.2 Fase inicial: prenegociación (posicionamiento) 3.3 Tipos de información a manejar: búsqueda y análisis	
Semana 6	<b>Tema 3. Fases de la negociación (I) (continuación)</b> 3.4 Importancia de la comunicación no verbal en la prenegociación	
Semana 7	<b>Tema 4. Fases de la negociación (II)</b> 4.1 ¿Cómo estudiar este tema? 4.2 Fase central: negociación. Estrategias, tácticas y contratácticas 4.3 Actitudes durante la negociación 4.4 Propuesta y concesiones	Ejercicio práctico de negociación: Iberia Express y SEPLA (3 puntos)

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)
Semana 8	<p><b>Tema 4. Fases de la negociación (II) (continuación)</b></p> <p>4.5 Fase final: cierre. Cuándo y cómo debemos cerrar una negociación</p> <p>4.6 Asertividad y cierre de la negociación</p> <p>4.7 La intervención de una tercera parte en la negociación de conflictos: mediación y arbitraje</p>	
Semana 9	<p><b>Tema 5. Técnicas de negociación (I)</b></p> <p>5.1 ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>5.2 Personalidades difíciles. Percepción, situaciones difíciles y personas</p> <p>5.3 Las nueve personalidades básicas</p>	<p>Análisis de caso: Sí... ¡de acuerdo! Cómo negociar sin ceder (3 puntos)</p>
Semana 10	<p><b>Tema 5. Técnicas de negociación (I) (continuación)</b></p> <p>5.4 Algunas personalidades difíciles: cómo tratarlas</p>	
Semana 11	<p><b>Tema 6. Técnicas de negociación (II)</b></p> <p>6.1 ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>6.2 Gestión del tiempo y negociación eficiente. Concepto de tiempo</p> <p>6.3 Herramientas para gestionar adecuadamente nuestro tiempo</p>	<p>Análisis de caso: El arte de la estrategia (2 puntos)</p>
Semana 12	<p><b>Tema 6. Técnicas de negociación (II) (continuación)</b></p> <p>6.4 Cómo gestionar el estrés</p>	<p>Foro: Los microestresores positivos y negativos durante el proceso negociador (4 puntos)</p>
Semana 13	<p><b>Tema 7. Técnicas de negociación (III)</b></p> <p>7.1 ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>7.2 Perfil del negociador excelente. Concepto de personalidad</p> <p>7.3 Perfil del negociador excelente</p>	
Semana 14	<p><b>Tema 7. Técnicas de negociación (III) (continuación)</b></p> <p>7.4 Seguridad, naturalidad y coherencia: la elocuencia</p>	
Semana 15	<p><b>Tema 8. Cómo negociar en equipo</b></p> <p>8.1 ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>8.2 La confianza: pegamento para negociar en equipo</p> <p>8.3 Roles primarios, secundarios e inasumibles: autoanálisis</p>	

CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)
<p data-bbox="365 331 485 360">Semana 16</p> <p data-bbox="523 264 932 327"><b>Tema 8. Cómo negociar en equipo (continuación)</b></p> <p data-bbox="523 331 943 394">8.4 Diferencias entre grupo y equipo: sinergias</p> <p data-bbox="523 398 954 461">8.5 Importancia de la coherencia en la negociación en equipo</p>	
<p data-bbox="365 517 485 546">Semana 17</p>	<p data-bbox="799 517 959 546"><b>Examen final</b></p>