

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	Semana de introducción a la asignatura	
Semana 2	Tema 1. Elementos de la negociación 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	
Semana 3	Tema 1. Elementos de la negociación (continuación) 1.4. Las dos inteligencias múltiples que componen la negociación 1.5. Tipos de negociación: interna, externa, competitiva y cooperativa	
Semana 4	Tema 2. Fase inicial: prenegociación (posicionamiento) 2.1. ¿Cómo estudiar este tema? 2.2. Tipos de información a manejar: búsqueda y análisis	
Semana 5	Tema 2. Fase inicial: prenegociación (posicionamiento) (continuación) 2.3. Conocimientos sobre la contraparte 2.4. Importancia de la comunicación no verbal en la prenegociación	Cuadro sinóptico: Personalidades y cómo tratarlas (4 puntos)
Semana 6	Tema 3. Fase central: negociación (dar y tomar) 3.1. ¿Cómo estudiar este tema? 3.2. Estrategias, tácticas y contratácticas 3.3. Actitudes durante la negociación	
Semana 7	Tema 3. Fase central: negociación (dar y tomar) (continuación) 3.4. Lectura de la contraparte 3.5. Propuestas y concesiones	

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)
Semana 8	Tema 4. Fase final: cierre 4.1. ¿Cómo estudiar este tema? 4.2. Cuándo y cómo debemos cerrar una negociación 4.3. Asertividad y cierre de la negociación	
Semana 9	Tema 4. Fase final: cierre (continuación) 4.4. Búsqueda de mejora en el proceso de negociación 4.5. La intervención de una tercera parte en la negociación de conflictos: mediación y arbitraje	Reporte de lectura: Importancia de la negociación en la vida profesional (3,5 puntos)
Semana 10	Tema 5. Técnicas de negociación 5.1. ¿Cómo estudiar este tema? 5.2. Cómo tratar con personalidades difíciles durante el proceso negociador 5.3. Percepción, situaciones difíciles y personas	
Semana 11	Tema 5. Técnicas de negociación (continuación) 5.4. Las nueve personalidades básicas y como tratarlas 5.5. Gestión del tiempo y negociación eficiente 5.6. Introducción al concepto de tiempo	
Semana 12	Tema 5. Técnicas de negociación (continuación) 5.7. Herramientas para gestionar adecuadamente nuestro tiempo 5.8. Cómo gestionar el estrés 5.9. Perfil del negociador excelente: personalidad, perfil del negociador, seguridad, naturalidad, coherencia y elocuencia	Foro de debate: Negociación y comunicación (3,5 puntos)
Semana 13	Tema 6. Cómo negociar en equipo 6.1. ¿Cómo estudiar este tema? 6.2. La confianza: pegamento para negociar en equipo 6.3. Roles primarios, secundarios e inasumibles: autoanálisis	Práctica de ejercicio de negociación: Identifica las tareas (4 puntos)
Semana 14	Tema 6. Cómo negociar en equipo (continuación) 6.4. Diferencias entre grupo y equipo: sinergias 6.5. Importancia de la coherencia en la negociación en equipo	
Semana 15	Semana de repaso	

CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)
Semana 16	Semana de repaso
Semana 17	Examen final