

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 (20 puntos)
Semana 1	<p>TEMA 1: La negociación como herramienta empresarial</p> <p>1.1 ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>1.2 Recursos de una organización del siglo XXI</p> <p>1.3 Olas socio-económicas</p> <p>1.4 Análisis DAFO-CAME</p> <p>1.5 Ameba</p> <p>1.6 Cómo detectar la cultura empresarial en una organización</p>	<p>Trabajo: Negociación (8,8 puntos)</p> <p>Test tema 1 (0,2 puntos)</p>
Semana 2	<p>TEMA 2: Inteligencia Emocional aplicada a la negociación</p> <p>2.1 ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>2.2 Inteligencia Emocional y negociación</p> <p>2.3 Las siete inteligencias especializadas que componen la inteligencia tradicional</p> <p>2.4 Las dos inteligencias múltiples que componen la Inteligencia Emocional</p> <p>TEMA 3: Tipos de negociación</p> <p>3.1 ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>3.2 Introducción</p> <p>3.3 Negociación interna y negociación externa</p> <p>3.4 Negociación competitiva y negociación cooperativa</p>	<p>Test tema 2 (0,2 puntos)</p> <p>Test tema 3 (0,2 puntos)</p>
Semana 3	<p>TEMA 4: Fase inicial: prenegociación (posicionamiento)</p> <p>4.1 ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>4.2 Introducción</p> <p>4.3 Tres factores que no debemos olvidar en la Prenegociación</p> <p>4.4 Seis elementos a tener en cuenta durante la Prenegociación</p> <p>4.5 Tipos de información a manejar: búsqueda y análisis</p> <p>4.6 Importancia de la Comunicación NO Verbal en la Prenegociación</p>	<p>Test tema 4 (0,2 puntos)</p>

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (20 puntos)
Semana 4	<p>TEMA 5: Fase central: negociación (dar y tomar)</p> <p>5.1 ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>5.2 Estrategias, tácticas y contratácticas</p> <p>5.3 Actitudes durante la negociación</p> <p>5.4 Preparación de cada sesión negociadora</p> <p>5.5 Propuestas y concesiones</p> <p>5.6 Importancia del acta en cada sesión negociadora</p>	<p>Trabajo: Negociar con ventaja (8,8 puntos)</p> <p>Test tema 5 (0,2 puntos)</p>
Semana 5	<p>TEMA 6: Fase final: cierre (redacción y firma del contrato)</p> <p>6.1 ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>6.2 ¿Cuándo debemos cerrar una negociación?</p> <p>6.3 Asertividad y cierre de la negociación</p> <p>6.4 La intervención de una tercera parte en la negociación de conflictos: mediación y arbitraje</p> <p>TEMA 7: Responsabilidad Social Empresarial y negociación</p> <p>7.1 ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>7.2 Introducción a la Responsabilidad Social</p> <p>7.3 Importancia de la Responsabilidad Social Empresarial en el proceso negociador</p> <p>7.4 Algunos casos reales en los que falta ética</p> <p>7.5 Repercusiones mediáticas e imagen de empresa</p>	<p>Test tema 6 (0,2 puntos)</p> <p>Test tema 7 (0,2 puntos)</p>
Semana 6	<p>TEMA 8: Gestión del tiempo y negociación eficiente</p> <p>8.1 ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>8.2 Introducción al concepto de tiempo</p> <p>8.3 Herramientas para gestionar adecuadamente nuestro tiempo laboral</p> <p>8.4 Cómo gestionar el estrés</p> <p>TEMA 9: Cómo coordinar una reunión negociadora</p> <p>9.1 ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>9.2 Introducción al concepto de protocolo</p> <p>9.3 Técnicas para cerrar un negocio alrededor de una mesa</p> <p>9.4 Cómo deberían ser las reuniones para negociar</p> <p>9.5 Factores de éxito en la negociación internacional</p>	<p>Test tema 8 (0,2 puntos)</p> <p>Test tema 9 (0,2 puntos)</p>

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (20 puntos)
Semana 7	<p>TEMA 10: Cómo tratar con personalidades difíciles durante el proceso negociador</p> <p>10.1 ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>10.2 Percepción, situaciones difíciles y personas</p> <p>10.3 Todos podemos ser personas difíciles</p> <p>10.4 Las nueve personalidades básicas</p> <p>10.5 Algunas personalidades difíciles: cómo Tratarlas</p> <p>TEMA 11: Cómo negociar en equipo</p> <p>11.1 ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>11.2 La confianza: pegamento para negociar en equipo</p> <p>11.3 Roles primarios, secundarios e inasumibles: autoanálisis</p> <p>11.4 Diferencias entre grupo y equipo: sinergias</p> <p>11.5 Importancia de la coherencia en la negociación en equipo</p>	<p>Test tema 10 (0,2 puntos)</p> <p>Test tema 11 (0,2 puntos)</p>
Semana 8	<p>Tema 12. Perfil del negociador excelente</p> <p>12.1 ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>12.2 Concepto de personalidad</p> <p>12.3 Perfil del negociador excelente</p> <p>12.4 Seguridad, naturalidad y coherencia: la elocuencia</p> <p>12.5 DAFO-CAME interno como negociador</p>	<p>Test tema 12 (0,2 puntos)</p>
Semana 9	Semana de repaso	
Semana 9	Semana de exámenes	

NOTA

Esta **Programación semanal** puede ser modificada si el profesor lo considera oportuno para el enriquecimiento de la asignatura.