

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 política 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 (0,1 puntos cada una) Test Tema 1 (0,1 puntos)	Presentación de la asignatura y clase del tema 1
Semana 2	Tema 1: La negociación como herramienta política 1.5 Ameba 1.6 Cómo detectar la cultura institucional en una negociación política	Actividad: Negociación (1,3 puntos)	Clase del tema 1 y presentación de la actividad Negociación
Semana 3	Tema 2: Inteligencia Emocional aplicada a la negociación política 2.1 ¿Cómo estudiar este tema? 2.2 Inteligencia Emocional y negociación política 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 (0,1 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 (0,1 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	Test Tema 4 (0,1 puntos)	Clase del tema 2 Clase de resolución de la actividad Negociación
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	Actividad: Negociar con ventaja (1,3 puntos) Test Tema 5 (0,1 puntos)	Clase del tema 5 y presentación de la actividad Negociar con ventaja
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	Test Tema 6 (0,1 puntos)	Clase del tema 6

	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 (0,1 puntos)	Clase del tema 7
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 (0,1 puntos)	Clase del tema 8 Clase de resolución de la actividad Negociar con ventaja
Semana 10	Tema 9: Cómo coordinar una reunión negociadora 9.1 ¿Cómo estudiar este tema? 9.2 Introducción al concepto de protocolo 9.3 Técnicas para cerrar un negocio alrededor de una mesa 9.4 Cómo deberían ser las reuniones para negociar 9.5 Factores de éxito en la negociación internacional	Test Tema 9 (0,1 puntos)	Clase del tema 9 Sesión de explicación del modelo de examen
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 (0,1 puntos)	Clase del tema 10
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	Actividad Grupal: El equipo A (2 puntos) Test Tema 11 (0,1 puntos)	Clase del tema 11 y presentación de la actividad grupal El equipo A
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		Clase del tema 12
Semana 14	Tema 12. Perfil del negociador ideal 12.4 Seguridad, naturalidad y coherencia: la elocuencia 12.5 DAFO-CAME interno como negociador	Test tema 12 (0,1 puntos)	Clase del tema 12
Semana 15	Semana de repaso		Clase para presentar las conclusiones de la actividad grupal El equipo A
Semana 16	Semana de exámenes		