

Programación semanal

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

SEMANAS	TEMAS	ACTIVIDADES	CLASES EN DIRECTO
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>	Asistencia a 2 clases en directo a elegir a lo largo del cuatrimestre (0,18 puntos cada una).	Presentación de la asignatura y clase del tema 1
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>Actividad: Caso de responsabilidad civil del automóvil(2,1 puntos)</p> <p>Test tema 1(0,02 puntos)</p>	Clase del tema 2 y presentación de la actividad Caso de responsabilidad civil del automóvil
Semana 3	<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>	Test tema 2(0,02 puntos)	Clase del tema 3 y resolución de dudas de la actividad Caso de responsabilidad civil del automóvil
Semana 4	<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>	Test tema 3(0,02 puntos)	Clase del tema 4
Semana 5	<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>	Test tema 4(0,02 puntos)	Clase del tema 5 y resolución de la actividad Caso de responsabilidad civil del automóvil
Semana 6	<p>Tema 5. Fase central: negociación (dar y tomar) (continuación)</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>Actividad: El dilema de los negociadores(2,1 puntos)</p> <p>Test tema 5(0,02 puntos)</p>	Clase del tema 5 y presentación de la actividad El dilema de los negociadores
Semana 7	<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>	Test tema 6(0,02 puntos)	Clase del tema 6 y resolución de dudas de la actividad El dilema de los negociadores

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(0,02 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	Test tema 8(0,02 puntos)	Clase del tema 8 y resolución de la actividad El dilema de los negociadores
Semana 10	Tema 8. Gestión del tiempo y negociación eficiente (continuación) 8.3 Herramientas para gestionar adecuadamente nuestro tiempo laboral 8.4 Cómo gestionar el estrés	Test tema 9(0,02 puntos)	Clase del tema 8 y resolución de la actividad El dilema de los negociadores
Semana 11	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	Test tema 10(0,02 puntos)	Clase del tema 9 y explicación del modelo de examen
Semana 12	Tema 9. Cómo coordinar una reunión negociadora (continuación) 9.4 Cómo deberían ser las reuniones para negociar 9.5 Factores de éxito en la negociación internacional	Test tema 11(0,02 puntos) Actividad: Tipología y tratamiento de la documentación jurídica(0,6 puntos)	Clase del tema 9
Semana 13	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 Las nueve personalidades básicas 10.5 Algunas personalidades difíciles: cómo tratarlas		Clase del tema 10
Semana 14	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 12(0,02 puntos) Actividad: Aspectos paralelos a la negociación y personalidad del negociador excelente(0,6 puntos)	Clase del tema 11
Semana 15	Tema 12. Perfil del negociador excelente 12.1 ¿Cómo estudiar este tema? 12.2 Concepto de personalidad 12.3 Perfil del negociador excelente 12.4 Seguridad, naturalidad y coherencia: la elocuencia 12.5 DAFO-CAME interno como negociador		Clase del tema 12 y resolución de dudas de las actividades autocorregibles
Semana 16	Semana de repaso		
Semana 17	Semana de exámenes		

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

