

## 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<br>(6 puntos)  | Clases en directo  |
|----------|---|--|--|
| Semana 1 | <b>Tema 1. La negociación como herramienta empresarial</b><br>1.1 ¿Cómo estudiar este tema?<br>1.2 Recursos de una organización del siglo XXI<br>1.3 Olas socio-económicas<br>1.4 Análisis DAFO-CAME  | Asistencia a 2 clases en directo a elegir a lo largo del cuatrimestre (0,10 puntos cada una) | Presentación de la asignatura y clase del tema 1                               |
| Semana 2 | <b>Tema 1. La negociación como herramienta empresarial (continuación)</b><br>1.5 Ameba<br>1.6 Cómo detectar la cultura empresarial en una organización  | Test Tema 1 (0,05 puntos)  | Clase del tema 1   |
| Semana 3 | <b>Tema 2. Inteligencia Emocional aplicada a la negociación</b><br>2.1 ¿Cómo estudiar este tema?<br>2.2 Inteligencia Emocional y negociación<br>2.3 Las siete inteligencias especializadas que componen la inteligencia tradicional<br>2.4 Las dos inteligencias múltiples que componen la Inteligencia Emocional   | Test Tema 2 (0,05 puntos)  | Clase del tema 2   |
| Semana 4 | <b>Tema 3. Tipos de negociación</b><br>3.1 ¿Cómo estudiar este tema?<br>3.2 Introducción<br>3.3 Negociación interna y negociación externa<br>3.4 Negociación competitiva y negociación cooperativa  | Test Tema 3 (0,05 puntos)<br>Test Tema 4 (0,05 puntos)                                       | Clase del tema 3   |
| Semana 5 | <b>Tema 4. Fase inicial: prenegociación (posicionamiento)</b><br>4.1 ¿Cómo estudiar este tema?<br>4.2 Introducción<br>4.3 Tres factores que no debemos olvidar en la Prenegociación<br>4.4 Seis elementos a tener en cuenta durante la Prenegociación<br>4.5 Tipos de información a manejar: búsqueda y análisis<br>4.6 Importancia de la Comunicación NO Verbal en la Prenegociación | Actividad: Inteligencia emocional (1,5 puntos)   | Clase del tema 4 y presentación de la actividad Inteligencia emocional         |
| Semana 6 | <b>Tema 5. Fase central: negociación (dar y tomar)</b><br>5.1 ¿Cómo estudiar este tema?<br>5.2 Estrategias, tácticas y contratácticas<br>5.3 Actitudes durante la negociación<br>5.4 Preparación de cada sesión negociadora<br>5.5 Propuestas y concesiones<br>5.6 Importancia del acta en cada sesión negociadora  | Test Tema 5 (0,05 puntos)  | Clase del tema 5   |
| Semana 7 | <b>Tema 6. Fase final: cierre (redacción y firma del contrato)</b><br>6.1 ¿Cómo estudiar este tema?<br>6.2 ¿Cuándo debemos cerrar una negociación?<br>6.3 Asertividad y cierre de la negociación<br>6.4 La intervención de una tercera parte en la negociación de conflictos: mediación y arbitraje   | Actividad: Redacción y firma del contrato (1,1 puntos)<br>Test Tema 6 (0,05 puntos)          | Clase del tema 6 y presentación de la actividad Redacción y firma del contrato |

|           | Temas  | Eventos<br>(6 puntos)   | Clases en directo  |
|-----------|--|---|--|
| Semana 8  | <b>Tema 7. Responsabilidad Social Empresarial y negociación</b><br>7.1 ¿Cómo estudiar este tema?<br>7.2 Introducción a la Responsabilidad Social<br>7.3 Importancia de la Responsabilidad Social Empresarial en el proceso negociador<br>7.4 Algunos casos reales en los que falta ética<br>7.5 Repercusiones mediáticas e imagen de empresa | Test Tema 7<br>(0,05 puntos)  | Clase del tema 7<br><b>Clase de resolución de la actividad Inteligencia emocional</b>                  |
| Semana 9  | <b>Tema 8. Gestión del tiempo y negociación eficiente</b><br>8.1 ¿Cómo estudiar este tema?<br>8.2 Introducción al concepto de tiempo<br>8.3 Herramientas para gestionar adecuadamente nuestro tiempo laboral<br>8.4 Cómo gestionar el estrés   | Test Tema 8<br>(0,05 puntos)  | Clase del tema 8   |
| Semana 10 | <b>Tema 9. Cómo coordinar una reunión negociadora</b><br>9.1 ¿Cómo estudiar este tema?<br>9.2 Introducción a los estilos de negociación internacional<br>9.3 Factores de éxito en la negociación internacional<br>9.4 Negociación internacional en algunos países  | Actividad: Negociaciones entre partidos políticos<br>(1,5 puntos)<br>Test Tema 9<br>(0,05 puntos) | <b>Clase del tema 9 y presentación de la actividad Negociaciones entre partidos políticos</b>          |
| Semana 11 | <b>Tema 10. Cómo tratar con personalidades difíciles durante el proceso negociador</b><br>10.1 ¿Cómo estudiar este tema?<br>10.2 Percepción, situaciones difíciles y personas<br>10.3 Todos podemos ser personas difíciles<br>10.4 La nueve personalidades básicas<br>10.5 Algunas personalidades difíciles: cómo tratarlas                  | Test Tema 10<br>(0,05 puntos)   | Clase del tema 10<br><b>Clase de resolución de la actividad Redacción y firma del contrato</b>         |
| Semana 12 | <b>Tema 11. Cómo negociar en equipo</b><br>11.1 ¿Cómo estudiar este tema?<br>11.2 La confianza: pegamento para negociar en equipo<br>11.3 Roles primarios, secundarios e inasumibles: autoanálisis<br>11.4 Diferencias entre grupo y equipo: sinergias<br>11.5 Importancia de la coherencia en la negociación en equipo                      | Test Tema 11<br>(0,05 puntos)   | Clase del tema 11<br><b>Sesión de explicación del modelo de examen</b>                                 |
| Semana 13 | <b>Tema 12. Perfil del negociador excelente</b><br>12.1 ¿Cómo estudiar este tema?<br>12.2 Concepto de personalidad<br>12.3 Perfil del negociador excelente   | Actividad: Perfil del negociador excelente<br>(1,1 puntos)  | <b>Clase del tema 12 y presentación de la actividad Perfil del negociador excelente</b>                |
| Semana 14 | <b>Tema 12. Perfil del negociador excelente (continuación)</b><br>12.4 Seguridad, naturalidad y coherencia: la elocuencia<br>12.5 DAFO-CAME interno como negociador  | Test Tema 12<br>(0,05 puntos)   | Clase del tema 12<br><b>Clase de resolución de la actividad Negociaciones entre partidos políticos</b> |
| Semana 15 | Semana de repaso   |   |  |
| Semana 16 | Semana de repaso   |   | <b>Clase de resolución de la actividad Perfil del negociador excelente</b>                             |
| Semana 17 | Semana de exámenes   |   |  |