

## 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	<b>Tema 1. La negociación como herramienta empresarial</b> 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 (0,10 puntos cada una)	Presentación de la asignatura y clase del tema 1
Semana 2	<b>Tema 1. La negociación como herramienta empresarial (continuación)</b> 1.5 Ameba 1.6 Cómo detectar la cultura empresarial en una organización	Test Tema 1(0,03 puntos)	Clase del tema 1
Semana 3	<b>Tema 2. Inteligencia Emocional aplicada a la negociación</b> 2.1 ¿Cómo estudiar este tema? 2.2 Inteligencia Emocional y negociación 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(0,03 puntos)  Actividad: Inteligencia emocional(2,1 puntos)  Actividad(0,6 puntos)	Clase del tema 2 y presentación de la actividad Inteligencia emocional
Semana 4	<b>Tema 3. Tipos de negociación</b> 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(0,03 puntos)	Clase del tema 3
Semana 5	<b>Tema 4. Fase inicial: prenegociación (posicionamiento)</b> 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(0,03 puntos)	Clase del tema 4
Semana 6	<b>Tema 5. Fase central: negociación (dar y tomar)</b> 5.1 ¿Cómo estudiar este tema? 5.2 Estrategias, tácticas y contratáticas 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	Test Tema 5(0,03 puntos)  Actividad(0,6 puntos)	Clase del tema 5 Clase de resolución de la actividad Inteligencia emocional
Semana 7	<b>Tema 6. Fase final: cierre (redacción y firma del contrato)</b> 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(0,03 puntos)	Clase del tema 6
Semana 8	<b>Tema 7. Responsabilidad Social Empresarial y negociación</b> 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(0,03 puntos)  Actividad: Negociaciones entre partidos políticos(2,1 puntos)	Clase del tema 7 y presentación de la actividad Negociaciones entre partidos políticos

Semana 9	<b>Tema 8. Gestión del tiempo y negociación eficiente</b> 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(0,03 puntos)	Clase del tema 8
Semana 10	<b>Tema 9. Cómo coordinar una reunión negociadora</b> 9.1 ¿Cómo estudiar este tema? 9.2 Introducción a los estilos de negociación internacional 9.3 Factores de éxito en la negociación internacional 9.4 Negociación internacional en algunos países	Test Tema 9(0,03 puntos)	Clase del tema 9
Semana 11	<b>Tema 10. Cómo tratar con personalidades difíciles durante el proceso negociador</b> 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(0,03 puntos)	Clase del tema 10 Clase de resolución de la actividad Negociaciones entre partidos políticos
Semana 12	<b>Tema 11. Cómo negociar en equipo</b> 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 11(0,03 puntos)	Clase del tema 11 Sesión de explicación del modelo de examen
Semana 13	<b>Tema 12. Perfil del negociador excelente</b> 12.1 ¿Cómo estudiar este tema? 12.2 Concepto de personalidad 12.3 Perfil del negociador excelente		Clase del tema 12
Semana 14	<b>Tema 12. Perfil del negociador excelente (continuación)</b> 12.4 Seguridad, naturalidad y coherencia: la elocuencia 12.5 DAFO-CAME interno como negociador	Test Tema 12(0,03 puntos)	Clase del tema 12
Semana 15	Semana de repaso		
Semana 16	<b>Semana de examen</b>		

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