

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	Semana de introducción a la asignatura	
Semana 2	Tema 1. Elementos de la negociación 1.1. ¿Cómo estudiar este tema? 1.2. Inteligencia emocional aplicada a la negociación 1.3. Las siete inteligencias especializadas que componen la inteligencia tradicional	
Semana 3	Tema 1. Elementos de la negociación (continuación) 1.4. Las dos inteligencias múltiples que componen la negociación 1.5. Tipos de negociación: interna, externa, competitiva y cooperativa	Test Tema 1 (0,3 puntos)
Semana 4	Tema 2. Fase inicial: prenegociación (posicionamiento) 2.1. ¿Cómo estudiar este tema? 2.2. Tipos de información a manejar: búsqueda y análisis	
Semana 5	Tema 2. Fase inicial: prenegociación (posicionamiento) (continuación) 2.3. Conocimientos sobre la contraparte 2.4. Importancia de la comunicación no verbal en la prenegociación	Cuadro sinóptico: Personalidades y cómo tratarlas (5,7 puntos) Test Tema 2 (0,3 puntos)
Semana 6	Tema 3. Fase central: negociación (dar y tomar) 3.1. ¿Cómo estudiar este tema? 3.2. Estrategias, tácticas y contratácticas 3.3. Actitudes durante la negociación	
Semana 7	Tema 3. Fase central: negociación (dar y tomar) (continuación) 3.4. Lectura de la contraparte 3.5. Propuestas y concesiones	Test Tema 3 (0,3 puntos)

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (20 puntos)
Semana 8	Tema 4. Fase final: cierre 4.1. ¿Cómo estudiar este tema? 4.2. Cuándo y cómo debemos cerrar una negociación 4.3. Asertividad y cierre de la negociación	Reporte de lectura: Importancia de la negociación en la vida profesional (4,3 puntos)
Semana 9	Tema 4. Fase final: cierre (continuación) 4.4. Búsqueda de mejora en el proceso de negociación 4.5. La intervención de una tercera parte en la negociación de conflictos: mediación y arbitraje	Test Tema 4 (0,3 puntos)
Semana 10	Tema 5. Técnicas de negociación 5.1. ¿Cómo estudiar este tema? 5.2. Cómo tratar con personalidades difíciles durante el proceso negociador 5.3. Percepción, situaciones difíciles y personas 5.4. Las nueve personalidades básicas y como tratarlas 5.5. Gestión del tiempo y negociación eficiente	Foro de debate: Negociación y comunicación (2,5 puntos)
Semana 11	Tema 5. Técnicas de negociación (continuación) 5.6. Introducción al concepto de tiempo 5.7. Herramientas para gestionar adecuadamente nuestro tiempo 5.8. Cómo gestionar el estrés 5.9. Perfil del negociador excelente: personalidad, perfil del negociador, seguridad, naturalidad, coherencia y elocuencia	Test Tema 5 (0,3 puntos)
Semana 12	Tema 6. Cómo negociar en equipo 6.1. ¿Cómo estudiar este tema? 6.2. La confianza: pegamento para negociar en equipo	Práctica de ejercicio de negociación: Identifica las tareas (5,7 puntos)
Semana 13	Tema 6. Cómo negociar en equipo (continuación) 6.3. Roles primarios, secundarios e inasumibles: autoanálisis	
Semana 14	Tema 6. Cómo negociar en equipo (continuación) 6.4. Diferencias entre grupo y equipo: sinergias 6.5. Importancia de la coherencia en la negociación en equipo	Test Tema 6 (0,3 puntos)

CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (20 puntos)
Semana 15	Examen final

NOTA

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