

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 (15 puntos)
Semana 1	Semana de introducción a la asignatura	
Semana 2	Tema 1. Preparando la negociación 1.1. ¿Cómo estudiar este tema? 1.2. Conocer y definir la negociación	
Semana 3	Tema 1. Preparando la negociación (continuación) 1.3. Tipos de negociación	
Semana 4	Tema 1. Preparando la negociación (continuación) 1.4. Conociendo a las partes 1.5. Tipos de negociador 1.6. Referencias bibliográficas	Ensayo: Elaborar un ensayo expositivo sobre la importancia de la negociación en la resolución y manejo de conflictos (2,1 puntos)
Semana 5	Tema 2. El proceso de negociación 2.1 ¿Cómo estudiar este tema? 2.2 Ubicando la negociación	
Semana 6	Tema 2. El proceso de negociación (continuación) 2.3 Fases de la negociación	
Semana 7	Tema 2. El proceso de negociación (continuación) 2.4 Proceso sistémico de la preparación 2.5 Cómo negociamos (el alcance táctico) 2.6. Referencias bibliográficas	Cuadro sinóptico: Elaborar un cuadro sinóptico que resuma las fases y preparación de una negociación (2,1 puntos)
Semana 8	Tema 3. Los objetivos de una negociación 3.1 ¿Cómo estudiar este tema? 3.2 Variables a considerar 3.3 Clasificación de las variables	
Semana 9	Tema 3. Los objetivos de una negociación (continuación) 3.4 La tabla de negociación	

CONTENIDO TEÓRICO		ACTIVIDADES (15 puntos)
Semana 10	Tema 3. Los objetivos de una negociación (continuación) 3.5 Establecimiento de un acuerdo	Foro: Establecimiento de acuerdos (2,1 puntos)
Semana 11	Tema 4. La comunicación en la negociación 4.1 ¿Cómo estudiar este tema? 4.2 Identificando el lenguaje de la otra parte 4.3 Calibrado del lenguaje	
Semana 12	Tema 4. La comunicación en la negociación (continuación) 4.4 Sintonización con la otra parte	Caso práctico: Negociación y resolución de conflictos (8,7 puntos)
Semana 13	Tema 4. La comunicación en la negociación (continuación) 4.5 Dirigiendo la comunicación	
Semana 14	Tema 4. La comunicación en la negociación (continuación) 4.6 Trabajando paradigmas	
Semana 15	Tema 4. La comunicación en la negociación (continuación) 4.7 Lenguaje no verbal	
Semana 16	Tema 4. La comunicación en la negociación (continuación) 4.8 Proceso perceptivo y comunicación subliminal	
Semana 17	Examen final	

NOTA

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