

## 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	<b>Semana de introducción a la asignatura</b>	
Semana 2	<b>Tema 1. Preparando la negociación</b> 1.1. ¿Cómo estudiar este tema? 1.2. Conocer y definir la negociación	
Semana 3	<b>Tema 1. Preparando la negociación (continuación)</b> 1.3. Tipos de negociación	
Semana 4	<b>Tema 1. Preparando la negociación (continuación)</b> 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	<b>Tema 2. El proceso de negociación</b> 2.1. ¿Cómo estudiar este tema? 2.2. Ubicando la negociación	
Semana 6	<b>Tema 2. El proceso de negociación (continuación)</b> 2.3. Fases de la negociación	
Semana 7	<b>Tema 2. El proceso de negociación (continuación)</b> 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	<b>Tema 3. Los objetivos de una negociación</b> 3.1. ¿Cómo estudiar este tema? 3.2. Variables a considerar 3.3. Clasificación de las variables	
Semana 9	<b>Tema 3. Los objetivos de una negociación (continuación)</b> 3.4. La tabla de negociación	

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

**NOTA**

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