

GUÍA DOCENTE
TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN
COMERCIAL

GRADO EN MARKETING

CURSO 2019-20

Fecha de publicación: 09.07.2019

I. Identificación de la Asignatura	
Tipo	OBLIGATORIA
Periodo de impartición	3 curso, 2Q semestre
Nº de Créditos	4,5
Idioma en que se imparte	Castellano

II. Presentación
<p>La negociación es algo que ocurre no sólo en el proceso de comercial, sino más bien, en prácticamente todos los ámbitos de la vida personal y profesional. ¡Es imposible no negociar! La capacidad para negociar es una de las competencias genéricas fundamentales para el desarrollo profesional de una persona. De aquí la relevancia de “saber negociar”, ya que será un marcador predictivo en la carrera profesional de una persona. Así pues a la pregunta de ¿para qué se necesita aprender a negociar? La respuesta es: para asegurarse un buen progreso en la carrera profesional dentro de la empresa.</p> <p>Las empresas buscan que sus directivos posean la capacidad de negociación necesaria para desarrollar con más posibilidades de éxito su trabajo. La negociación es el aire que se respira en toda organización empresarial, ya que, ¿cuántas decisiones toma uno sólo, sin consultar a nadie?, ¿hay algún trabajo que no necesite negociar nada?</p> <p>A negociar se puede y se debe aprender, es algo sobre lo que hay mucha investigación, que afortunadamente proporciona diferentes modelos, que permiten trabajar en esta área de una forma seria y segura. Siempre, teniendo en cuenta, que se está ante un proceso de interrelación complejo, con personas, con intereses y objetivos, muchos de ellos, opuestos a los que a uno le haya tocado defender. Y que, en consecuencia, no todo resultará lógico y predecible. Esta sería, también la parte de “arte” en la negociación.</p> <p>Se pretende, con esta asignatura, que el alumno sea capaz de realizar, en la vida real, negociaciones de una forma profesional y eficaz, para así aumentar de forma relevante las probabilidades de éxito, y de conseguir los objetivos previstos.</p>

III. Competencias
Competencias Generales
<p>CG02. Capacidad de organización y planificación: Aplicada a una empresa u organización, identificando sus fortalezas y debilidades.</p> <p>CG04. Comunicación oral y escrita en una lengua extranjera: comprender y ser capaz de comunicarse en contextos económicos-empresariales en inglés.</p> <p>CG06. Habilidad para analizar, buscar y discriminar información proveniente de fuentes diversas: ser capaz de identificar las fuentes de información económica relevante, obtener y seleccionar información relevante imposible de reconocer por no profesionales.</p> <p>CG08. Capacidad para la resolución de problemas.</p>

CG09. Capacidad de tomar decisiones.
CG11. Motivación por la calidad y el rigor en el trabajo.
CG12. Creatividad, iniciativa y espíritu emprendedor.
CG16. Habilidad en las relaciones personales.
CG18. Capacidad crítica y autocrítica.
CG19. Compromiso ético en el trabajo.
CG21. Aprendizaje autónomo.
CG23. Creatividad.
CG25. Iniciativa y espíritu emprendedor.
CG28. Aplicar los conocimientos a la práctica

IV. Contenido	
IV.1. Temario de la asignatura	
<p>I.- Introducción a la negociación eficiente Tema 1: La negociación eficaz.</p> <p>II.- Preparación Tema 2: La preparación de la negociación.</p> <p>III.- Desarrollo Tema 3: El desarrollo de la negociación.</p> <p>IV.- Gestionar el proceso de la negociación Tema 4: Las concesiones y el acuerdo. Tema 5: Material de apoyo a la negociación. Tema 6: El entorno físico de la negociación</p> <p>V.- Conocerse a si mismo: impacto en la negociación Tema 7: La psicología aplicada a la negociación. Tema 8: La asertividad en la negociación</p> <p>VI.- Claves del proceso para aprender, adaptarse, influenciar Tema 9: Cómo utilizar las preguntas y la escucha activa. Tema 10: Los estilos de la negociación. Tema 11: Los grupos y la negociación. Tema 12: Negociaciones comerciales.</p>	
IV.2. Actividades Formativas	
Tipo	Descripción
Prácticas/Resolución de ejercicios	(AFE2, AFE4) Actividades de carácter práctico (trabajo grupal, con exposición en vídeo, participación en debates y crítica constructiva).
Lecturas	(AFE1) Preparación contenidos teóricos. Lectura comprensiva de la bibliografía básica, material docente publicado en el campus virtual y documentación complementaria indicada por el profesor en su caso.
Otras	(AFE5) Asistencia a tutorías académicas.

V. Tiempo de Trabajo	
Clases Teóricas	20
Clases prácticas de resolución de problemas, casos, etc.	20
Prácticas en laboratorios tecnológicos, clínicos, etc.	0
Realización de pruebas	5
Tutorías académicas	9
Actividades relacionadas: jornadas, seminarios, etc.	4,5
Preparación de casos teóricas	25
Preparación de clases prácticas/problemas/casos	25
Preparación de pruebas	26,5
Total de horas de trabajo del estudiante	135

VI. Metodología y Plan de Trabajo		
Tipo	Periodo	Contenido
Clases teóricas	Semana 1 a Semana 15	(MD1) Clase magistral
Prácticas	Semana 1 a Semana 15	MD2) Clases prácticas: trabajos individuales, debates y crítica constructiva.
Tutorías académicas	Semana 1 a Semana 15	(MD3) Tutorías académicas

VII. Métodos de evaluación
VII.1. Ponderación para la evaluación
<p>Evaluación Ordinaria: Si el profesorado considera que la asistencia es obligatoria deberá especificarse con precisión. (Nota: para no admitir a una prueba a un estudiante por no cumplir con el mínimo de asistencia, se deberá poder justificar por el profesor utilizando un sistema probatorio, como por ejemplo, una hoja de firmas) La distribución y características de las pruebas de evaluación son las que se describen a continuación. Atendiendo a las características específicas de cada grupo el profesor podrá, en las primeras semanas de curso, introducir cambios que considere oportunos comunicándolo al Vicerrectorado de Ordenación Académica.</p> <p>Exceptuando las prácticas de laboratorio o prácticas clínicas, la suma de las actividades no revaluables no podrán superar el 50% de la nota de la asignatura y no podrán tener nota mínima.</p> <p>Evaluación extraordinaria: Los alumnos que no consigan superar la evaluación ordinaria, o no se hayan presentado, serán objeto de la realización de una evaluación extraordinaria para verificar la adquisición de las competencias establecidas en la guía.</p>
Descripción de las pruebas de evaluación y su ponderación
<p>La asistencia a clase es obligatoria, mínimo un 80% para poder aprobar la asignatura.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pruebas teóricas: 70% • Trabajos individuales: 30%
VII.2. Evaluación de alumnos con dispensa académica
<p>Para que un alumno pueda optar a esta evaluación, tendrá que obtener la 'Dispensa Académica' para la asignatura, que habrá solicitado al Decano/a o Director/a del Centro que imparte su titulación. La Dispensa Académica se podrá conceder siempre y cuando las peculiaridades propias de la asignatura lo permitan.</p> <p>Asignatura con posibilidad de dispensa: Si</p>
VII.3. Revisión de las pruebas de evaluación
<p>Conforme a la normativa de reclamación de exámenes de la Universidad Rey Juan Carlos.</p>
VII.4. Estudiantes con discapacidad o necesidades educativas especiales
<p>Las adaptaciones curriculares para estudiantes con discapacidad o con necesidades educativas especiales, a fin de garantizar la igualdad de oportunidades, no discriminación, la accesibilidad universal y la mayor garantía de éxito académico serán pautadas por la Unidad de Atención a Personas con Discapacidad en virtud de la Normativa que regula el servicio de Atención a Estudiantes con Discapacidad, aprobada por Consejo de Gobierno de la Universidad Rey Juan Carlos.</p> <p>Será requisito imprescindible para ello la emisión de un informe de adaptaciones curriculares por parte de dicha Unidad, por lo que los estudiantes con discapacidad o necesidades educativas especiales deberán contactar con ella, a fin de analizar conjuntamente las distintas alternativas.</p>
VII.5. Conducta Académica
<p>Véase normativa de conducta académica</p>

VIII. Recursos y Materiales Didácticos

Bibliografía

Manual de la asignatura: Técnicas de negociación. Un método práctico. Autor: Manuel Dasí, Fernando y Martínez-Vilanova Martínez, Rafael. Editorial Esic. Otra Bibliografía: - Supere el NO. Autor: Ury, Willian. Editorial Gestión 2000. - Los caminos de la negociación: personas, estrategias y técnicas. Autor: Ponti, Franc. Editorial Eada. - Además el profesor irá complementando con más material (web, e-books, blog, newsletter) en el campus virtual.

Manera Bassa, J.; Pérez del Campo, E. y Mercado Idoeta, C. (2000): Dirección y Técnicas de Venta; ESIC, Madrid.

Bibliografía de Consulta

Díez de Castro, E.; Navarro García, A. y Peral Peral, B. (2003): Dirección de la Fuerza de Ventas, ESIC, Madrid.

Kuster Boluda, Inés (2002): La Venta Relacional, ESIC, Madrid.

Puszczalo, Pablo (2003) Manual Práctico de Venta Consultiva: Saber para Vender, Gestión 2000, Barcelona.

IX. Profesorado

Nombre y Apellidos	M. Luisa Fanjul Fernández
Correo Electrónico	prof.mlfanjul@eserp.com
Titulación Académica	Dra. Estrategia y Marketing