

## GUÍA DOCENTE ABREVIADA DE LA ASIGNATURA

G1216 - Estrategias de Negociación Colectiva

Grado en Relaciones Laborales

Curso Académico 2022-2023

1. DATOS IDENTIFICATIVOS					
Título/s	Grado en Relaciones Laborales			Tipología v Curso	Optativa. Curso 4
Centro	Facultad de Derecho				
Módulo / materia	MATERIA MARCO NORMATIVO DE LAS RELACIONES LABORALES Y DE LA SEGURIDAD SOCIAL MÓDULO DE ESPECIALIZACIÓN				
Código y denominación	G1216 - Estrategias de Negociación Colectiva				
Créditos ECTS	6	Cuatrimestre	Cuatrimestral (2)		
Web					
Idioma de impartición	Español	English friendly	No	Forma de impartición	Presencial

Departamento	DPTO. DERECHO PRIVADO				
Profesor responsable	MARTA MARIA CIMAS SOTO				
E-mail	martamaria.cimas@unican.es				
Número despacho	Edificio de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales. Planta: + 1. SEMINARIO DE DERECHO DEL TRABAJO (D144)				
Otros profesores	ANA MARIA GOMEZ GOMEZ				

### 3.1 RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- El alumno adquirirá un conocimiento completo sobre la importancia de la negociación en nuestro sistema de relaciones laborales. Asimismo, se analizarán los hábitos del negociador meramente eficaces, y la importancia de la comunicación oral y corporal. También se analizarán los planes de contingencias durante la tramitación de la Negociación Colectiva .

### 4. OBJETIVOS

El objetivo de esta asignatura es dotar al alumno del conocimiento de estrategias e instrumentos que le permitan planificar la negociación en el seno de la empresa y afrontar tanto el proceso de negociación colectivo como la gestión de los conflictos colectivos.

6. ORGANIZACIÓN DOCENTE	
CONTENIDOS	
1	INTRODUCCION. I.- La importancia de la negociación en nuestro sistema de relaciones laborales. II.- Escenarios de negociación colectiva más frecuente: Negociación normativa y conflictiva. III.- Contenido y límites de la negociación colectiva: Remisión legal, permisión y prohibición normativa.
2	EL PROBLEMA. I.- No discutir el problema. II.- La discusión pone en peligro las relaciones existentes. III.- La búsqueda de alternativas. IV.- Negociación colaborativa. V.- Negociación competitiva.
3	EL METODO DE NEGOCIACIÓN. I.- Separar personas del problema. II.- Centrarse en los intereses, no en las posiciones. III.- Comprender las emociones. IV.- Construir alternativas en beneficio mutuo. V.- La utilización de criterios objetivos.
4	MEJORAR LA CAPACIDAD NEGOCIADORA. I.- Desarrollar el MAPAN ( Mejor alternativa posible de un acuerdo negociado). II.- Potenciar el MAPAN. III.- La utilización de las técnicas de JIU-JITSU. IV.- La interpretación de los problemas.
5	LOS SEIS HÁBITOS DEL NEGOCIADOS MERAMENTE EFICACES. I.- Ignorar el problema de la otra parte. II.- Dejar que el precio mine o socave los intereses del otro. III.- Dejar que las posiciones eliminen a los intereses. IV.- La búsqueda del terreno común con demasiado empeño. V.- Ignorar los MAPAN. VI.- La no corrección de una visión torcida.
6	LA COMUNICACION. I.- Importancia de la comunicación. II.- Comunicación verbal. III.- Comunicación corporal.

7. MÉTODOS DE LA EVALUACIÓN				
Descripción	Tipología	Eval. Final	Recuper.	%
Esta parte de la evaluación podrá ser superada de dos formas distintas, a elección de cada alumno/alumna. Con una prueba escrita única, o bien, a través de un trabajo realizado sobre el temario de asignatura expuesta en clase (evaluación continua).	Examen escrito	Sí	Sí	60,00
Prueba de contenido práctico.	Otros	No	No	40,00
<b>TOTAL</b>				<b>100,00</b>
<b>Observaciones</b>				
En el supuesto de que las pruebas de evaluación no pudieran celebrarse de manera presencial, las mismas serán sustituidas por pruebas que se realizarán a través de medios virtuales/telemáticos.				
<b>Criterios de evaluación para estudiantes a tiempo parcial</b>				
Los alumnos matriculados a tiempo parcial en la asignatura que no hayan realizado o no hubieran aprobado las prácticas de evaluación continua, podrán recuperar ésta en la evaluación final realizando la prueba adicional de contenido práctico que a tal efecto se establezca				

8. BIBLIOGRAFÍA Y MATERIALES DIDÁCTICOS
<b>BÁSICA</b>
.- Obtenga el sí. Roger Fisher-William Ury y Bruce PATTON. Editorial Gestión 2000.com
.- Las emociones en la negociación colectiva. Roger Fisher, Granica.

Esta es la Guía Docente abreviada de la asignatura. Tienes también publicada en la Web la información más detallada de la asignatura en la Guía Docente Completa.