

Facultad de Derecho

## GUÍA DOCENTE DE LA ASIGNATURA

G1216 - Estrategias de Negociación Colectiva

Doble Grado en Administración y Dirección de Empresas y Relaciones Laborales  
Optativa. Curso 5

Grado en Relaciones Laborales  
Optativa. Curso 4

Curso Académico 2024-2025

1. DATOS IDENTIFICATIVOS					
Título/s	Doble Grado en Administración y Dirección de Empresas y Relaciones Laborales Grado en Relaciones Laborales			Tipología y Curso	Optativa. Curso 5 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				

2. CONOCIMIENTOS PREVIOS					

3. COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PLAN DE ESTUDIOS TRABAJADAS					
Competencias Genéricas					
Razonamiento crítico. El alumnado sabrá desarrollar sus propias valoraciones a partir de una reflexión sistemática sobre los fundamentos en los que se asientan las ideas, juicios y acciones, y las consecuencias de las acciones propias y ajenas.					
Capacidad para el aprendizaje autónomo y razonamiento creativo. El alumnado estará en condiciones de, por una parte, proceder a la búsqueda adecuada y selectiva de nuevas fuentes de conocimiento. Y, de otra, comprender e incorporar sistemáticamente los nuevos conocimientos adquiridos fruto de la misma. Igualmente, sabrá desarrollar de modo sistemático enfoques originales en la realización de las tareas y proyectos académicos y profesionales.					
Trabajo en equipo en el contexto actual y con capacidad de adaptación y toma de decisiones. El alumnado se integrará y colaborará de forma activa en la consecución de objetivos comunes con otras personas, áreas y organizaciones, responsabilizándose del alcance y consecuencias de la opción elegida. Tendrá a tales efectos la actitud mental y crítica para fomentar los vínculos interpersonales, conocer y fortalecer su capacidad de liderazgo en sintonía el reparto equilibrado de tareas y la cohesión del grupo.					
Competencias Específicas					
Capacidad para realizar funciones de negociación y resolución extrajudicial en diferentes ámbitos de las relaciones laborales.					
Capacidad para asesorar y/o gestionar en materia de empleo, políticas sociolaborales, igualdad de género, contratación laboral y condiciones de trabajo.					

### 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.

### 5. MODALIDADES ORGANIZATIVAS Y MÉTODOS DOCENTES

ACTIVIDADES	HORAS DE LA ASIGNATURA
<b>ACTIVIDADES PRESENCIALES</b>	
<b>HORAS DE CLASE (A)</b>	
- Teoría (TE)	39
- Prácticas en Aula (PA)	21
- Prácticas de Laboratorio Experimental(PLE)	
- Prácticas de Laboratorio en Ordenador (PLO)	
- Prácticas Clínicas (CL)	
Subtotal horas de clase	60
<b>ACTIVIDADES DE SEGUIMIENTO (B)</b>	
- Tutorías (TU)	7
- Evaluación (EV)	3
Subtotal actividades de seguimiento	10
<b>Total actividades presenciales (A+B)</b>	<b>70</b>
<b>ACTIVIDADES NO PRESENCIALES</b>	
Trabajo en grupo (TG)	50
Trabajo autónomo (TA)	30
Tutorías No Presenciales (TU-NP)	
Evaluación No Presencial (EV-NP)	
<b>Total actividades no presenciales</b>	<b>80</b>
<b>HORAS TOTALES</b>	<b>150</b>

6. ORGANIZACIÓN DOCENTE													
CONTENIDOS		TE	PA	PLE	PLO	CL	TU	EV	TG	TA	TU-NP	EV-NP	Semana
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.	6,00	4,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	10,00	5,00	0,00	0,00	2
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.	6,00	4,00	0,00	0,00	0,00	1,50	1,00	10,00	5,00	0,00	0,00	2
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.	6,00	4,00	0,00	0,00	0,00	1,50	1,00	10,00	5,00	0,00	0,00	2
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.	7,00	3,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	10,00	5,00	0,00	0,00	2
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.	7,00	3,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	10,00	5,00	0,00	0,00	2
6	LA COMUNICACION. I.- Importancia de la comunicación. II.- Comunicación verbal. III.- Comunicación corporal.	7,00	3,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	5,00	0,00	0,00	2
<b>TOTAL DE HORAS</b>		<b>39,00</b>	<b>21,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>7,00</b>	<b>3,00</b>	<b>50,00</b>	<b>30,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	

Esta organización tiene carácter orientativo.

TE	Horas de teoría
PA	Horas de prácticas en aula
PLE	Horas de prácticas de laboratorio experimental
PLO	Horas de prácticas de laboratorio en ordenador
CL	Horas de prácticas clínicas
TU	Horas de tutoría
EV	Horas de evaluación
TG	Horas de trabajo en grupo
TA	Horas de trabajo autónomo
TU-NP	Tutorías No Presenciales
EV-NP	Evaluación No Presencial

**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										
<table border="1"> <tr> <td>Calif. mínima</td> <td>5,00</td> </tr> <tr> <td>Duración</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Fecha realización</td> <td>Será fijada por la facultad</td> </tr> <tr> <td>Condiciones recuperación</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Observaciones</td> <td></td> </tr> </table>		Calif. mínima	5,00	Duración		Fecha realización	Será fijada por la facultad	Condiciones recuperación		Observaciones				
Calif. mínima	5,00													
Duración														
Fecha realización	Será fijada por la facultad													
Condiciones recuperación														
Observaciones														
Prueba de contenido práctico.	Otros	No	No	40,00										
<table border="1"> <tr> <td>Calif. mínima</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>Duración</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Fecha realización</td> <td>Durante el cuatrimestre</td> </tr> <tr> <td>Condiciones recuperación</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Observaciones</td> <td>Esta parte de evaluación podrá ser superada de dos formas distintas a elección de cada alumno/a. Con un examen práctico adicional al examen teórico, o bien a través de la resolución de casos prácticos a lo largo del curso mediante evaluación continua. Parte de éstas prácticas podrán ser realizada en diferentes Organismos públicos y privados, empresas, etc</td> </tr> </table>		Calif. mínima	0,00	Duración		Fecha realización	Durante el cuatrimestre	Condiciones recuperación		Observaciones	Esta parte de evaluación podrá ser superada de dos formas distintas a elección de cada alumno/a. Con un examen práctico adicional al examen teórico, o bien a través de la resolución de casos prácticos a lo largo del curso mediante evaluación continua. Parte de éstas prácticas podrán ser realizada en diferentes Organismos públicos y privados, empresas, etc			
Calif. mínima	0,00													
Duración														
Fecha realización	Durante el cuatrimestre													
Condiciones recuperación														
Observaciones	Esta parte de evaluación podrá ser superada de dos formas distintas a elección de cada alumno/a. Con un examen práctico adicional al examen teórico, o bien a través de la resolución de casos prácticos a lo largo del curso mediante evaluación continua. Parte de éstas prácticas podrán ser realizada en diferentes Organismos públicos y privados, empresas, etc													
<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.
<b>Complementaria</b>

**9. SOFTWARE**

PROGRAMA / APLICACIÓN	CENTRO	PLANTA	SALA	HORARIO
-----------------------	--------	--------	------	---------

**10. COMPETENCIAS LINGÜÍSTICAS**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Comprensión escrita                            | <input type="checkbox"/> Comprensión oral |
| <input type="checkbox"/> Expresión escrita                              | <input type="checkbox"/> Expresión oral   |
| <input type="checkbox"/> Asignatura íntegramente desarrollada en inglés |   |

**Observaciones**