

GUIA DOCENTE

MÁSTER UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

MBA FULL TIME

Curso 2024-2026

1. ASIGNATURA

- **Nombre:** Negociación
- **Tipo de asignatura:** optativa
- **Trimestre:**
- **Créditos:** 3 ECTS
- **Idioma de docencia:** castellano
- **Coordinador de la asignatura:** Dr. Javier Wilhelm Wainsztein
- **Profesor de la asignatura:** Dr. Javier Wilhelm Wainsztein

2. PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

La etimología de la palabra Negociación proviene de un sustantivo neutro de origen latina “Negotium”, que denota un trabajo, una actividad, una ocupación, llevar a cabo una tarea, y también un negocio, un trato, una negociación. El término desde su génesis posee un amplio abanico de aplicaciones, desde la vida cotidiana hasta el área mercantil, desde el ámbito del derecho hasta la diplomacia.

A partir de estos significados tradicionales, la *negociación* ha ido asumiendo, con el tiempo, el significado de intercambio comunicativo y se está interpretando cada vez más de una manera más amplia, como un proceso donde dos o más partes interdependientes, reconocen la presencia de divergencias en sus intereses y deciden intentar llegar a un acuerdo a través de un mecanismo regido por técnicas y estrategias de comunicación.

En esta asignatura se analizarán, en primer lugar, los aspectos relacionados con la comunicación en una situación de disputa, factores contextuales y sistémicos que condicionan las estrategias de negociación.

Después de lo cual se presentarán características principales de la negociación. Finalmente, se entrenará y se analizarán, con casos prácticos, los 7 elementos de

la negociación de Harvard, y las etapas a seguir para llevar a cabo con éxito una negociación colaborativa, tanto entre pocas partes, como en situaciones multiparte.

Objetivos de la asignatura

1. Conocer los principales factores y estrategias que influyen en una disputa y que denotan la oportunidad de negociar profesionalmente.
2. Reconocer las principales características de la negociación colaborativa, en contraposición a la negociación distributiva y competitiva.
3. Aprender a identificar y diferenciar los 7 elementos de la negociación colaborativa de Harvard.
4. Conocer y entrenar las fases del proceso de negociación colaborativa en diversos casos.
5. Entrenar las etapas de la negociación, en caso de dos partes o en situaciones multipartes, en organizaciones y empresas.

Contenidos

- Estilos de negociación. Estudios de Thomas y Kilmann
- Diferencias entre negociación distributiva, competitiva y colaborativa
- Estrategias y tácticas en una negociación.
- Los 7 elementos de la negociación colaborativa: posiciones, intereses, alternativas, criterios objetivos, comunicación, relación y compromiso
- Comunicación verbal y no verbal. Preguntas abiertas y circulares, comunicación asertiva e inteligencia emocional
- Construcción de la relación empática de Carl Rogers.
- Factores culturales en las negociaciones
- Estrategias negociales: el factor tiempo, la anticipación, creación de valor, agrandar el pastel, tácticas de presión, el “farol”, concesiones para la reciprocidad.
- Estrategias para superar estancamientos. La Z.O.P.A. (Zona de posible acuerdo), árboles de decisiones.
- Técnicas para superar el regateo en negociaciones pecuniarias.
- Cómo prepararse para una negociación. El cuadro estratégico.

La asignatura dentro del plan de estudios

*Esta asignatura **optativa** se enmarca dentro de la materia 3. Estrategia **empresarial, Innovación y Emprendeduría** del plan de estudios y la Materia 4: **Liderazgo y gestión de personas**. Se realiza durante el **tercer cuatrimestre** una vez se han adquirido los conocimientos de Estrategia Competitiva y nuevos modelos de negocio, Liderazgo y Desarrollo Profesional y Liderazgo y Gestión de equipos.*

Al finalizar el módulo, el estudiante será capaz de:

Fundamentos de Negociación

- Identificar los cinco estilos de negociación según Thomas y Kilmann y aplicarlos según el contexto
- Diferenciar las características, ventajas y limitaciones de la negociación distributiva, competitiva y colaborativa
- Evaluar y seleccionar las estrategias y tácticas más apropiadas para cada situación comercial

Negociación Colaborativa

- Aplicar los siete elementos clave de la negociación colaborativa en casos prácticos
- Distinguir entre posiciones e intereses en un proceso negociador
- Desarrollar alternativas viables y criterios objetivos para la toma de decisiones

Habilidades Comunicativas

- Emplear técnicas de comunicación verbal y no verbal efectivas durante la negociación
- Formular preguntas abiertas y circulares para obtener información relevante
- Demostrar comunicación asertiva y gestión emocional en situaciones de conflicto
- Establecer relaciones empáticas siguiendo el modelo de Carl Rogers

Aspectos Culturales y Estratégicos

- Adaptar el estilo negociador considerando factores culturales diversos
- Utilizar estratégicamente el factor tiempo y la anticipación en negociaciones
- Implementar técnicas de creación de valor y ampliación de opciones
- Gestionar tácticas de presión y reciprocidad de manera efectiva

Resolución de Estancamientos

- Identificar y utilizar la Zona de Posible Acuerdo (ZOPA) en negociaciones complejas
- Implementar técnicas específicas para superar situaciones de regateo en negociaciones económicas

Preparación y Planificación

- Desarrollar un cuadro estratégico completo para preparar negociaciones
- Anticipar escenarios y preparar respuestas estratégicas
- Evaluar y seleccionar las mejores alternativas disponibles

PLAN DE APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

Metodología docente

La metodología es abierta e interactiva. Fomentando el aprendizaje significativo del aprender a partir de la base teórica de cada etapa de la negociación y el entrenamiento continuado a través de juegos de rol y la pedagogía del ensayo/error para adquirir las habilidades del proceso de negociación con diversos casos.

Horas de dedicación (entre lectivas y trabajo del alumno): **75h**

Evaluación:

Criterios de evaluación:

Lectura de dos artículos sobre la temática (20%).

Participación en el aula a través de realización de ejercicios, y la autoevaluación del propio estudiante (20%).

Evaluación de la actividad en los entrenamientos (20%).

Examen de contenidos (40%).

Actividades formativas

*Información sobre las sesiones.

Primera sesión	- Estilos de negociación. Estudios de Thomas y Kilmann - Diferencias entre negociación distributiva, competitiva y colaborativa - La negociación como profesión o como arte
Segunda sesión	- Estrategias y tácticas en una negociación. - Los 7 elementos de la negociación colaborativa: posiciones, intereses, alternativas, criterios objetivos, comunicación, relación y compromiso
Tercera sesión	- Comunicación verbal y no verbal. Preguntas abiertas y circulares, comunicación asertiva e inteligencia emocional - Construcción de la relación empática de Carl Rogers. - Factores culturales en las negociaciones
Cuarta sesión	- Estrategias negociales: el factor tiempo, la anticipación, creación de valor, agrandar el pastel, tácticas de presión, el "farol", concesiones para la reciprocidad. - Estrategias para superar estancamientos. La Z.O.P.A. (Zona de posible acuerdo), árboles de decisiones.
Quinta sesión	- Técnicas para superar el regateo en negociaciones pecuniarias. - Como prepararse para una negociación. El cuadro estratégico.

3. PROFESORADO**Dr. Javier Wilhelm Wainsztein**

- Doctor en derecho y ciencias jurídicas, psicólogo organizacional y mediador.
- Director del Máster en Mediación Profesional de la UPF-BSM
- Formador de mediadores y negociadores en diversos ámbitos: empresa, política, familia, consumo, etc, en España, Italia, Chile, Argentina y Brasil.
- Consultor en temas de cooperación internacional por COMJIB (Conferencia de Ministerios de Justicia de Ibero América)
- Consultor internacional en la implementación de la reforma procesal civil y en el diseño de políticas públicas para el acceso a la justicia local para el Ministerio de

Líneas de investigación :

- Políticas públicas en mediación. Ha sido contratado por el Gobierno de Chile y de Catalunya para la implementación de los ADR.
- Prácticas restaurativas en la convivencia ciudadana, como director de la cátedra de mediación ciudadana con la Diputació de Barcelona
- El valor del éxito y los acuerdos en las mediaciones judiciales, como investigador principal para el Departamento de Justicia de Catalunya y el Colegio Oficial de Psicología de Catalunya

Publicaciones recientes:

- WILHELM, J Y CAPDEVILLA, C (2019) "Especialización en coordinación de (co)parentalidad: ¿cuáles son las competencias necesarias para ejercer?" Revista de Mediación Volumen 12 – 2019, Nº. 1, Madrid, España. ISSN: 2340-9754.
- WILHELM WAINSTEIN, J. (2021). Mediación y justicia restaurativa en la infancia y la adolescencia. El programa "educación para la paz" en el Ajuntament de Sant Pere de Ribes. *Huygens*, Barcelona, España.
- WILHELM WAINSTEIN, J. (2022). La psicología en la formación de los profesionales de la mediación. *Universidad de Vigo*, Vigo, España.
- WILHELM WAINSTEIN, J., MUNNÉ TOMÁS, M., FARIÑA RIVERA, F. (2022). REFLEXIONES MEDIADORAS EN LA POSTPANDEMIA. *Universidad de Vigo*, Vigo, España.

4. BIBLIOGRAFIA

obligatoria

FISHER, URY, PATTON.- (1993) Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder, Ed. gestion 2000

URY, W. - (2002) Supere el No. cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles, Ed Gestion 2000

WILHELM, J (2023).- Dossier de Negociación colaborativa.

Recomendada

ALTSCHUL, C Y M.- (2009) Construir tratos. Cómo la negociación estratégica supera las diferencias de cultura y poder, Ed Granica

COBB, S. (2019, February). The Science and Art of Conflict Analysis and Resolution. In 2019 Annual Meeting. AAAS

FISHER, ERTEL. - (1997) Obtenga el sí en la práctica. Cómo negociar, paso a paso, ante cualquier situación, Ed gestion 2000

FISHER, KOPELMAN, KUPFER (1994).- Más allá de Maquiavelo. Herramientas para afrontar conflictos, Granica

FISHER, SHAPIRO (2007).- Las emociones en la negociación, Ed Norma

HOMS, R (2003).- El poder de la negociación en la venta. Ed Mc Graw Hill

RAIFA, H (1982).- El arte y la ciencia de la negociación, Harvard University Press