

**MÀSTER UNIVERSITARI D'ADVOCACIA I PROCURA
(UPF-BSM | ICAB | ICPB)
Setzena edició
Curs 2025/26**

HABILITATS I DESENVOLUPAMENT PROFESSIONAL: NEGOCIACIÓ I COMUNICACIÓ

Tipus d'assignatura: optativa

Trimestre: segon

Crèdits: 4 ECTS

Llengua de la docència: català (grup 1) i castellà (grup 2)

Coordinador de l'assignatura: José Luis Martí

Dades de contacte: josepluis.marti@upf.edu

Professor de l'assignatura: José Luis Martí (grup 1) i Eze Paez (grup 2)

Dades de contacte: josepluis.marti@upf.edu, joseezequiel.paez@upf.edu

1. PRESENTACIÓ I OBJECTIUS DE L'ASSIGNATURA

La assignatura ofereix una introducció a l'anàlisi estratègica i a les tècniques de negociació, aplicables a qualsevol context professional, però amb especial atenció a l'àmbit jurídic. En concret, analitza els següents continguts: estructura del conflicte, bases estratègiques del recurs a la negociació, teoria de jocs, poder i negociació, tècniques de negociació, de reclamació de valor i de creació de valor, generació de contractes eficients, recursos de repartiment just (fair division).

Lectura obligatòria prèvia i preparació dels materials per a cada sessió. Classes experimentals centrades en els aspectes clau del recurs negocial: interdependència, moviments estratègics, assertivitat, auto-restriccions, ancoratge, poder, creació de valor. Preparació i negociació de casos.

Per revisar els resultats d'aprenentatge de la matèria en què s'inscriu l'assignatura (Matèria 1: Matèries Professionals) veure l'annex situat al final d'aquest pla docent.

2. PLA D'APRENTATGE DE L'ASSIGNATURA

a) Continguts, programació i professorat

* Informació sobre les sessions.

SESSIÓ	DIA I HORA	TEMA
Primera sessió	09-01-25 14.30-16.30h (gr. 1) 16.30-18.30h (gr. 2)	Introducció: l'art de l'estratègia: Què és la negociació? El punt de vista estratègic. Negociació explícita i negociació tàcita. Anàlisi negocial: Fòrmula RADAR i les 16 regles de negociació.
Segona sessió	15-01-25 16.30-18.30h (gr. 1) 18.30-20.30h (gr. 2)	Anàlisi estratègica i teoria de jocs: La teoria de jocs i tipus de jocs de Schelling. Principi de reconstrucció i arbres de joc. Estratègia dominant i estratègia dominada. Dilema del presoner i dilema del negociador. Gestió del conflicte. Lectures obligatòries: FONT BARROT, A. <i>Curso de negociación estratégica</i> : capítols 1, 2 i 3.

Tercera sessió	22-01-25 16.30-18.30h (gr. 1) 18.30-20.30h (gr. 2)	Models de negociació, estratègia i anàlisi negocial: Models de negociació. Anàlisi negocial. Anàlisi de les parts. Anàlisi del conflicte. Anàlisi d'interessos Preparació: visionat dels vídeos: https://www.youtube.com/watch?v=KTTtn0i_ZyA https://www.youtube.com/watch?v=km2Hd_xgo9Q
Quarta sessió	30-01-25 14.30-16.30h (gr. 1) 16.30-18.30h (gr. 2)	Psicologia, irracionalitat i gestió de la comunicació: La importància de la psicologia en la negociació. Estereotips i rols. Fonts d'irracionalitat. La gestió de la comunicació Visionat obligatori dels vídeos: https://www.youtube.com/watch?v=Ozrr4jwxpRo https://www.youtube.com/watch?v=cFdCzN7RYbw
Cinquena sessió	6-02-25 14.30-16.30h (gr. 1) 16.30-18.30h (gr. 2)	Negociació i poder I: El poder negocial. <i>Bargaining set</i> : valors de reserva, zona de possible acord, nivells d'aspiracions. Avaluació i comparació d'alternatives sobre la base de múltiples atributs Lectures obligatòries: FONT BARROT, A. <i>Curs de negociació estratègica</i> : capítol 4, y apartat 6.4.
Sisena sessió	12-02-25 14.30-16.30h (gr. 1) 16.30-18.30h (gr. 2)	Negociació i poder II: Exercicis de <i>Bargaining set</i> . Como millorar el poder negocial. Altres fonts de poder negocial

Setena sessió	17-02-25 14.30-16.30h (gr. 1) 16.30-18.30h (gr. 2)	Comença la negociació i estratègies competitives (I): Estratègies d'apertura: qui ha de realitzar la primera oferta? Ancoratge i maledicció del guanyador. Seqüències o patrons de concessions. Posicions i reclamació de valor. Enganys i altres <i>trucs bruts</i> . Trampes estructurals: costos irrecuperables, escalada, etc. Lectures obligatòries: FONT BARROT, A. <i>Curso de negociación estratégica</i> : capítols 5 i 6.
Vuitena sessió	20-02-25 14.30-16.30h (gr. 1) 16.30-18.30h (gr. 2)	La negociació competitiva (II): Models de submissió. Presa d'ostatges i costos temporals. Avisos, amenaces i promeses. Regles de resposta. Compromisos estratègics Lectures obligatòries: capítol 7. Material complementari: https://www.youtube.com/watch?v=km2Hd_xgo9Q&index=20&list=PLr3XIBco3u
Novena sessió	26-02-25 14.30-16.30h (gr. 1) 16.30-18.30h (gr. 2)	La negociació integradora (I): De la confrontació posicional als procediments integradors. Interessos i creació de valor. Les condicions per a la cooperació estable. El mètode de Harvard de negociació Lectures obligatòries: capítol 8, fins l'apartat 8.6 (inclòs) Visionat obligatori de vídeo: https://www.youtube.com/watch?v=6OPzgWlAGao
Desena sessió	03-03-25 16.30-18.30h (gr. 1) 18.30-20.30h (gr. 2)	La negociació integradora (II): Exercicis de negociació integradora. La negociació assistida: mètodes ADR i dret

Onzena sessió	05-03-25 14.30-16.30h (gr. 1) 16.30-18.30h (gr. 2)	La negociació integradora (III): Propietats del <i>repartiment just</i>. Procediments aleatoris, <i>divide-and-choose</i> i seqüencials. La fórmula win win d'Adjusted Winner de Brams i Taylor. Les subhastes internes. Steinhaus. Lectures obligatòries: - FONT BARROT, A. <i>Curso de negociación estratégica</i>: apartado 8.7 y capítulo 9. - Article de José Luis MARTÍ, "Los métodos alternativos de resolución de conflictos: aire renovado para el poder judicial", manuscrito Visionat obligatori de vídeos: - https://www.youtube.com/watch?v=1FeM6kp9Q80 - https://www.youtube.com/watch?v=HMOFLH96SP0 - https://www.youtube.com/watch?v=Hc6yi_FtoNo
Dotzena sessió	12-03-25 14.30-16.30h (gr. 1) 16.30-18.30h (gr. 2)	Conclusions: El tancament de la negociació: característiques d'un bon acord. Dictamen negocial. Guia de la negociació: Fórmula RADAR i 16 regles de la negociació. Els límits de la negociació: mercat, ètica i dret Lliurement d'exercici obligatori de repartiment just 2 realitzat a casa Lectures obligatòries: - Owen FISS, "Against Settlement", <i>Yale Law Journal</i>, 93 (6), 1984. - BAZERMAN, M. H.; NEALE, M. A. <i>Negociación racional, en un mundo irracional</i>. Barcelona: Paidós, 1993: capítulos 13 y 15.

b) **Hores de dedicació:** 35 hores incloent sessions i treball de l'alumne

c) **Avaluació**

L'avaluació d'aquesta assignatura es realitzarà per mitjà de dues notes diferents, que corresponen a las sigüents activitats:

- (1) **Activitats de treball continu (30%):** Al llarg del curs serà obligatori lliurar diversos exercicis i realitzar diverses activitats. Cada un d'aquests exercicis serà avaluat i serà puntuable per a la nota final.
- (2) **Un examen final del curs, que consistirà en una part de tipus test i una altra de preguntes a desenvolupar, i segons les indicacions que es penjaran a l'Aula Global (70% de la nota final)**

3. TEXTOS LEGALS I BIBLIOGRAFIA RECOMANATS

El curso compta amb un manual de lectura obligatòria, que és el següent:

- FONT BARROT, A. *Curso de negociación estratégica*. Barcelona: Editorial UOC, 2007.

A més, s'assignaran materials específics per a diverses parts del programa que el professor indicarà en el seu moment.

Lectures complementàries opcionals:

- AXELROD, R. *The Evolution of Cooperation*. Nova York: Basic Books, 1984. [Traducció castellana de 1986: *La evolución de la cooperación*. Madrid: Alianza].
- BAZERMAN, M. H.; NEALE, M. A. *Negotiating Rationally*. Nova York: The Free Press, 1992. [Traducció castellana de 1993: *Negociación racional, en un mundo irracional*. Barcelona: Paidós].
- BRAMS, S. J.; TAYLOR, A. D. *The WIN-WIN solution*. Nova York: W.W. Norton & Co., 1999.
- DIXIT, A. K.; NALEBUFF, B. *Thinking Strategically*. Nova York, W.W. Norton & Co., 1991. [Traducció castellana de 1992. *Pensar estratégicamente*. Barcelona: Bosch].
- FISHER, R.; URY, W. *Getting to Yes. Negotiating an Agreement Without Giving In*. 2a. ed. Nova York: Penguin Books, 1991. [Traducció castellana de 1998: *Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder*. 4a. ed. Barcelona: Gestión, 2000].
- FONT BARROT, A. *Negociar con arte*. Barcelona: Alianza Editorial. Planeta de Agostini 2008.
- GÓMEZ POMAR, J. *Teoría y técnicas de negociación*. Barcelona: Ariel, 2004.
- KAHNEMAN, D., *Thinking. Fast and Slow*. Nueva York: Farrar, Strauss and Giroux, 2011 (hay traducción castellana de 2012: *Pensar. Rápido y despacio*. Madrid: Debate).
- LAX, D.; SEBENIUS, J. *The Manager as Negotiator. Bargaining for Cooperation and Competitive Gain*. Nova York: The Free Press, 1986. [Traducció castellana de 1991: *El directivo como negociador. Negociación para la cooperación y la ganancia competitiva*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales].
- MOORE, Ch. *The Mediation Process*. San Francisco: Jossey Bass, 1986. [Traducció castellana de 1997. *El proceso de mediación*. Barcelona: Granica].
- OVEJERO, A., *Técnicas de negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente*, McGraw Hill, 2004.
- RAIFFA, H. *The Art and Science of Negotiation*. Cambridge (Mass.): The Belknap Press of Harvard University Press, 1982. [Traducció castellana de 1991. *El arte y la ciencia de la negociación*. Mèxic D. F.: Fondo de Cultura Económica].
- RAIFFA, H. *Negotiation Analysis. The Science and Art of Collaborative Decision Making*. Cambridge (MA): The Belknap Press of Harvard University Press, 2003.
- SCHELLING, Th. *The Strategy of Conflict*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1980.
- SUTHERLAND, S. *Irrationality, the enemy Within*. Londres: Constable, 1992. (Traducció castellana de 1996: *Irracionalidad, el enemigo interior*, Madrid: Alianza Editorial).

- THOMPSON, L. The Mind and Heart of the Negotiator. Upper Saddle River (New Jersey): Prentice-Hall, 2001.
- THOMPSON, L. The Truth About Negotiations. FT Press, 2008.

Annex. RESULTATS D'APRENTATGE

MATÈRIA 1: MATÈRIES PROFESSIONALS

La *Matèria 1* del pla d'estudis del Mu d'Advocacia i Procura està formada per les següents assignatures:

- Deontologia de l'advocacia i la procura (4 ECTS, Obligatòria,)
- Organització de l'exercici professional de l'advocacia i la procura (4 ECTS). Obligatòria)
- El procurador en el procés dels diferents ordres jurisdiccionals (3 ECTS, Obligatòria)
- Habilitats i desenvolupament professional: negociació i comunicació. Skills and Professional Development: Negotiation and Communication (4 ECTS, Optativa)
- Mediació i arbitratge. Mediation and Arbitration (4 ECTS, Optativa)

Per al conjunt de la matèria es contemplen els següents resultats d'aprenentatge:

RA4. Mat. 1.1. Reconèixerà en els casos proposats les posicions que mantenen les parts i esbrinarà els seus interessos reals.

RA10. Mat. 1.2. Reconèixerà en els casos pràctics proposats en classe el funcionament i vicissituds de l'assistència jurídica gratuïta.

RA10. Mat. 1.3. Definirà en la jurisprudència analitzada els requisits de la responsabilitat civil, penal i disciplinària del professional.

RA5. Mat. 1.4. Aplicarà els coneixements teòrics sobre mediació en una simulació.

RA9. Mat. 1.5. Detectarà en els casos pràctics proposats en classe com es concreten els deures deontològics objecte d'anàlisi i les conseqüències que es deriven del seu incompliment.

RA11. Mat. 1.6. Interpretarà mitjançant l'anàlisi dels casos proposats els efectes econòmics del procés, tenint en compte els criteris per a la imposició de costes i com es duu a terme la taxació de costes.

RA13. Mat. 1.7. Analitzarà en les sessions pràctiques el desenvolupament de les tècniques de resolució de conflictes.

RA16. Mat. 1.8. Identificarà en els casos proposats les diferents formes de prestació dels serveis.

RA17. Mat. 1.9. Identificarà en els casos proposats les obligacions en matèria de dades de caràcter personal que concerneixen al despatx professional.

RA20. Mat. 1.10. Identificarà com utilitzar en els exercicis pràctics les diferents plataformes de comunicació: Punt Neutre Judicial, LexNet, ejusticia.cat, registradores.org, Subastas.boe.es, ...

RA7. Mat. 1.11 L'estudiant identificarà en els exercicis pràctics els diferents actes de comunicació: els actes de comunicació per a realitzar emplaçaments a demandats no compareixents, trasllats d'escrit entre procuradors, tramitació d'oficis judicials, realització d'actes de comunicació internacionals, etc.

RA8. Diferenciar, de manera clara i precisa, els interessos privats que representen els professionals del Dret amb els de caràcter públic l'execució del qual la llei i els tribunals li encomanen, en l'àmbit de la col·laboració amb els tribunals en l'execució de les resolucions judicials.

RA22. Implementar tècniques de treball en equip dirigides a aconseguir una major eficiència mitjançant l'accés a fonts d'informació, el coneixement d'idiomes, la gestió del coneixement i el maneig de tècniques i eines aplicades.

RA25 Desenvolupar treballs professionals en equips especialitzats i interdisciplinaris.

Aquests resultats d'aprenentatge provenen de la relació amb les competències del reglament d'accés a l'Advocacia i la Procura

https://www2.barcelonaschoolofmanagement.upf.edu/docs/memoria/ANNEX_Relacio_competencies_Reglament_resultats_aprenentatge_presentats.pdf