

**MÁSTER UNIVERSITARIO EN ABOGACÍA Y PROCURA
(UPF-BSM | ICAB | ICPB)
Decimosexta edición
Curso 2025/26**

**HABILIDADES Y DESARROLLO PROFESIONAL: NEGOCIACIÓN Y
COMUNICACIÓN**

Tipo de asignatura: optativa

Trimestre: segundo

Créditos: 4 ECTS

Idioma de docencia: catalán (grupo 1) y castellano (grupo 2)

Coordinador de la asignatura: José Luis Martí

Datos de contacto: josepluis.marti@upf.edu

Profesores de la asignatura: José Luis Martí (grupo 1), Eze Paez (grupo 2)

Datos de contacto: josepluis.marti@upf.edu, joseezequiel.paez@upf.edu

1. PRESENTACIÓN Y OBJETIVOS DE LA ASIGNATURA

La asignatura ofrece una introducción al análisis estratégico y a las técnicas de negociación, aplicables a cualquier contexto profesional, pero con especial atención al ámbito jurídico. En concreto, analiza los siguientes contenidos: estructura del conflicto, bases estratégicas del recurso a la negociación, teoría de juegos, poder y negociación, técnicas de negociación, de reclamación de valor y de creación de valor, generación de contratos eficientes, recursos de reparto justo (fair division).

Lectura obligatoria previa y preparación de los materiales para cada sesión. Clases experimentales centradas en los aspectos clave del recurso negocial: interdependencia, movimientos estratégicos, asertividad, auto-restricciones, anclaje, poder, creación de valor. Preparación y negociación de casos.

La asignatura pretende desarrollar las siguientes competencias: competencia analítica en el reconocimiento e identificación de las situaciones de interdependencia, anticipación y posicionamiento en la estructura estratégica del conflicto, liderazgo del proceso de negociación, evaluación de intereses, generación de propuestas de ganancias conjuntas, habilidades en la gestión eficiente de la comunicación, dominio del lenguaje asertivo, control de las percepciones y de las emociones, habilidades de interacción interpersonal en un entorno conflictivo.

Para revisar los resultados de aprendizaje de la materia en la que se inscribe la asignatura (Materia 1: Materias Profesionales) ver el anexo situado al final de este plan docente.

2. PLAN DE APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

a) Contenidos, programación y profesorado

*Información sobre las sesiones.

SESION	DIA Y HORA	TEMA
Primera sesión	09-01-25 14.30-16.30h (gr. 1) 16.30-18.30h (gr. 2)	Introducción: el arte de la estrategia: ¿Qué es la negociación? El punto de vista estratégico Negociación explícita y negociación tácita. El análisis negocial: Fórmula RADAR y las 16 reglas de negociación.

Segunda sesión	15-01-25 16.30-18.30h (gr. 1) 18.30-20.30h (gr. 2)	Análisis estratégico y teoría de juegos: La teoría de juegos y tipos de juego de Schelling. Principio de reconstrucción y árboles de juego. Estrategia dominante y estrategia dominada. Dilema del prisionero y dilema del negociador. Gestión del conflicto. <i>Lectura obligatoria:</i> FONT BARROT, A. <i>Curso de negociación estratégica:</i> capítulos 1, 2 y 3.
Tercera sesión	22-01-25 16.30-18.30h (gr. 1) 18.30-20.30h (gr. 2)	Modelos de negociación, estrategia y análisis negocial: Modelos de negociación. Análisis negocial. Análisis de las partes. Análisis del conflicto. Análisis de intereses. <i>Preparación:</i> visionado de los vídeos: https://www.youtube.com/watch?v=KTTn0i_ZyA https://www.youtube.com/watch?v=km2Hd_xgo9Q
Cuarta sesión	30-01-25 14.30-16.30h (gr. 1) 16.30-18.30h (gr. 2)	Psicología, irracionalidad y gestión de la comunicación: La importancia de la psicología en la negociación. Estereotipos y roles. Fuentes de irracionalidad. La gestión de la comunicación. <i>Preparación:</i> visionado de los vídeos: https://www.youtube.com/watch?v=Ozrr4jwxpRo https://www.youtube.com/watch?v=cFdCzN7RYbw
Quinta sesión	6-02-25 14.30-16.30h (gr. 1) 16.30-18.30h (gr. 2)	Negociación y poder I: El poder negocial. <i>Bargaining set</i>: valores de reserva, zona de posible acuerdo, niveles de aspiraciones. Evaluación y comparación de alternativas sobre la base de múltiples atributos <i>Lecturas obligatorias:</i> FONT BARROT, A. <i>Curso de negociación estratégica:</i> capítulo 4, y apartado 6.4.
Sexta sesión	12-02-25 14.30-16.30h (gr. 1) 16.30-18.30h (gr. 2)	Negociación y poder II: Ejercicios de <i>Bargaining set</i>. Cómo mejorar el poder negocial. Otras fuentes de poder negocial

Séptima sesión	17-02-25 14.30-16.30h (gr. 1) 16.30-18.30h (gr. 2)	Comienza la negociación y estrategias competitivas (I): Estrategias de apertura: ¿quién debe realizar la primera oferta? Anclaje y maldición del ganador. Secuencias o patrones de concesiones. Posiciones y reclamación de valor. Engaños y otros <i>trucos sucios</i> . Trampas estructurales: costes irre recuperables, escalada, etc. <i>Lecturas obligatorias:</i> FONT BARROT, A. <i>Curso de negociación estratégica</i> : capítulos 5 y 6.
Octava sesión	20-02-25 14.30-16.30h (gr. 1) 16.30-18.30h (gr. 2)	La negociación competitiva (II): Modelos de sumisión. Toma de rehenes y costes temporales. Avisos, amenazas y promesas. Reglas de respuesta. Compromisos estratégicos <i>Lecturas obligatorias:</i> FONT BARROT, A. <i>Curso de negociación estratégica</i> : capítulo 7. Material complementario: https://www.youtube.com/watch?v=km2Hd_xgo9Q&index=20&list=PLr3XIBco3u_M048JBoux09Q2Rl40r1PA-
Novena sesión	26-02-25 14.30-16.30h (gr. 1) 16.30-18.30h (gr. 2)	La negociación integradora (I): De la confrontación posicional a los procedimientos integradores. Intereses y creación de valor. Las condiciones para la cooperación estable. El método de Harvard de negociación <i>Lecturas obligatorias:</i> FONT BARROT, A. <i>Curso de negociación estratégica</i> : capítulo 8, hasta apartado 8.6 (incluido) <i>Visionado obligatorio de vídeo:</i> https://www.youtube.com/watch?v=6OPzgWI
Décima sesión	03-03-25 16.30-18.30h (gr. 1) 18.30-20.30h (gr. 2)	La negociación integradora (II): Ejercicios de negociación integradora. La negociación asistida: métodos ADR y derecho. <i>Actividad 9:</i> Ejercicio de negociación simulada en clase

Undécima sesión	05-03-25 14.30-16.30h (gr. 1) 16.30-18.30h (gr. 2)	La negociación integradora (III): Propiedades del <i>reparto justo</i>. Procedimientos aleatorios, <i>divide-and-choose</i> y secuenciales. La fórmula win win de Adjusted Winner de Brams y Taylor. Las subastas internas. Steinhaus. Lecturas obligatorias: - FONT BARROT, A. <i>Curso de negociación estratégica</i>: apartado 8.7 y capítulo 9. - Artículo de José Luis MARTÍ, “Los métodos alternativos de resolución de conflictos: aire renovado para el poder judicial”, manuscrito Visionado obligatorio de estos vídeos: - https://www.youtube.com/watch?v=1FeM6kp9Q80 - https://www.youtube.com/watch?v=HMOFLH96SP0 - https://www.youtube.com/watch?v=Hc6yi_FtoNo
Doceava sesión	12-03-25 14.30-16.30h (gr. 1) 16.30-18.30h (gr. 2)	Conclusiones: El cierre de la negociación: características de un buen acuerdo. Dictamen negocial. Guía de la negociación: Fórmula RADAR y 16 reglas de la negociación. Los límites de la negociación: mercado, ética y derecho. Lecturas obligatorias: - 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) **Horas de dedicación:** 50 horas incluyendo sesiones y trabajo del alumno

c) **Evaluación**

La evaluación de esta asignatura se realizará por medio de **dos** notas distintas, que corresponden a las siguientes actividades:

- (1) **Actividades de trabajo continuo (30%):** A lo largo del curso será obligatorio entregar diversos ejercicios y realizar diversas actividades. Cada uno de estos ejercicios será evaluado y será puntuable para la nota final;

- (2) **Un examen al final del curso, que contendrá una parte de tipo test y otra de preguntas a desarrollar, y según las indicaciones que se colgarán en el Aula Global (70% de la nota final)**

3. TEXTOS LEGALES Y BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADOS

El curso cuenta con un manual de lectura obligatoria, que puede ser cualquiera de estos dos:

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

Además, se asignarán materiales específicos para diversas partes del programa que el profesor indicará en su momento.

Lecturas complementarias opcionales:

- AXELROD, R. *The Evolution of Cooperation*. Nova York: Basic Books, 1984. [Traducción castellana de 1986: *La evolución de la cooperación*. Madrid: Alianza].
- BAZERMAN, M. H.; NEALE, M. A. *Negotiating Rationally*. Nova York: The Free Press, 1992. [Traducción 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. [Traducción 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. [Traducción castellana de 1998: *Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder*. 4a. ed. Barcelona: Gestión, 2000].
- FONT BARROT, A. *Las 12 leyes de la negociación. O eres estratega o eres ingenuo*, Barcelona: Conecta, 2013.
- FONT BARROT, A. *Negociar con arte*. Barcelona: Alienta 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. [Traducción 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. [Traducción 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. [Traducción castellana de 1991: *El arte y la ciencia de la negociación*. México 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. (Traducción 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.

**Anexo. RESULTADOS DE APRENDIZAJE
MATERIA 1: MATERIAS PROFESIONALES**

La *Materia 1* del plan de estudios del Mu en Abogacía y Procura está formada por las siguientes asignaturas:

- Deontología de la abogacía y la procura (4 ECTS, Obligatoria,)
- Organización del ejercicio profesional de la abogacía y la procura (4 ECTS). Obligatoria)
- El procurador en el proceso de las diferentes órdenes jurisdiccionales (3 ECTS, Obligatoria)
- Habilidades y desarrollo profesional: negociación y comunicación. Skills and Professional Development: Negotiation and Communication (4 ECTS, Optativa)
- Mediación y arbitraje. Mediation and Arbitration (4 ECTS, Optativa)

Para el conjunto de la materia se contemplan los siguientes resultados de aprendizaje:

RA4. Mat. 1.1. Reconocerá en los casos propuestos las posiciones que mantienen las partes y averiguará sus intereses reales.

RA10. Mat 1.2. Reconocerá en los casos prácticos propuestos en clase el funcionamiento y vicisitudes de la asistencia jurídica gratuita.

RA10. Mat. 1.3. Definirá en la jurisprudencia analizada los requisitos de la responsabilidad civil, penal y disciplinaria del profesional.

RA5. Mat. 1.4. Aplicará los conocimientos teóricos sobre mediación en una simulación.

RA9. Mat 1.5. Detectará en los casos prácticos propuestos en clase cómo se concretan los deberes deontológicos objeto de análisis y las consecuencias que se derivan de su incumplimiento.

RA11. Mat. 1.6. Interpretará mediante el análisis de los casos propuestos los efectos económicos del proceso, teniendo en cuenta los criterios para la imposición de costas y cómo se lleva a cabo la tasación de costas.

RA13. Mat. 1.7. Analizará en las sesiones prácticas el desarrollo de las técnicas de resolución de conflictos.

RA16. Mat. 1.8. Identificará en los casos propuestos las diferentes formas de prestación de los servicios.

RA17. Mat. 1.9. Identificará en los casos propuestos las obligaciones en materia de datos de carácter personal que atañen al despacho profesional.

RA20. Mat 1.10. Identificará como utilizar en los ejercicios prácticos las diferentes plataformas de comunicación: Punt Neutre Judicial, LexNet, eJusticia.cat, registradores.org, Subastas.BOE.es, ...

RA7. Mat 1.11 El estudiante identificará en los ejercicios prácticos los diferentes actos de comunicación: los actos de comunicación para realizar emplazamientos a demandados no

comparecientes, traslados de escrito entre procuradores, tramitación de oficios judiciales, realización de actos de comunicación internacionales, etc.

RA8. Diferenciar, de forma clara y precisa, los intereses privados que representan los profesionales del Derecho con los de carácter público cuya ejecución la ley y los tribunales le encomiendan, en el ámbito de la colaboración con los tribunales en la ejecución de las resoluciones judiciales.

RA22. Implementar técnicas de trabajo en equipo dirigidas a alcanzar una mayor eficiencia mediante el acceso a fuentes de información, el conocimiento de idiomas, la gestión del conocimiento y el manejo de técnicas y herramientas aplicadas.

RA25 Desarrollar trabajos profesionales en equipos especializados e interdisciplinarios.

Dichos resultados de aprendizaje provienen de la relación con las competencias del reglamento de acceso a la Abogacía y la Procura

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