

Programación semanal

En la programación semanal te presentamos un reparto del trabajo de la asignatura a lo largo de las semanas del cuatrimestre.

	Temas	Trabajos (2,5 puntos)	Eventos (1,5 puntos)	Lecturas (2 puntos)
Semana 1	Tema 1. La negociación como herramienta empresarial 1.1 ¿Cómo estudiar este tema? 1.2 Recursos de una organización del siglo XXI 1.3 Olas socio-económicas 1.4 Análisis DAFO-CAME		Asistencia a 2 sesiones presenciales virtuales a elegir a lo largo del cuatrimestre (0,10 puntos cada una)	
Semana 2	Tema 1. La negociación como herramienta empresarial (continuación) 1.5 Ameba 1.6 Cómo detectar la cultura empresarial en una organización	Trabajo: Negociación (realiza la actividad A o la B) (1 puntos)	Test Tema 1 (0,05 puntos)	
Semana 3	Tema 2. Inteligencia Emocional aplicada a la negociación 2.1 ¿Cómo estudiar este tema? 2.2 Inteligencia Emocional y negociación 2.3 Las siete inteligencias especializadas que componen la inteligencia tradicional 2.4 Las dos inteligencias múltiples que componen la Inteligencia Emocional		Test Tema 2 (0,05 puntos)	
Semana 4	Tema 3. Tipos de negociación 3.1 ¿Cómo estudiar este tema? 3.2 Introducción 3.3 Negociación interna y negociación externa 3.4 Negociación competitiva y negociación cooperativa		Test Tema 3 (0,05 puntos) Test Tema 4 (0,05 puntos)	
Semana 5	Tema 4. Fase inicial: prenegociación (posicionamiento) 4.1 ¿Cómo estudiar este tema? 4.2 Introducción 4.3 Tres factores que no debemos olvidar en la Prenegociación 4.4 Seis elementos a tener en cuenta durante la Prenegociación 4.5 Tipos de información a manejar: búsqueda y análisis 4.6 Importancia de la Comunicación NO Verbal en la Prenegociación			Lectura: Cómo desarrollar la mejor alternativa posible a un acuerdo negociado (1 puntos)
Semana 6	Tema 5. Fase central: negociación (dar y tomar) 5.1 ¿Cómo estudiar este tema? 5.2 Estrategias, tácticas y contratáticas 5.3 Actitudes durante la negociación 5.4 Preparación de cada sesión negociadora 5.5 Propuestas y concesiones 5.6 Importancia del acta en cada sesión negociadora	Trabajo: Negociación (II) (realiza la actividad A o la B) (1 puntos)	Test Tema 5 (0,05 puntos)	
Semana 7	Tema 6. Fase final: cierre (redacción y firma del contrato) 6.1 ¿Cómo estudiar este tema? 6.2 ¿Cuándo debemos cerrar una negociación? 6.3 Asertividad y cierre de la negociación 6.4 La intervención de una tercera parte en la negociación de conflictos: mediación y arbitraje			

	Temas	Trabajos (2,5 puntos)	Eventos (1,5 puntos)	Lecturas (2 puntos)
Semana 8	Tema 7. Responsabilidad Social Empresarial y negociación 7.1 ¿Cómo estudiar este tema? 7.2 Introducción a la Responsabilidad Social 7.3 Importancia de la Responsabilidad Social Empresarial en el proceso negociador 7.4 Algunos casos reales en los que falta ética 7.5 Repercusiones mediáticas e imagen de empresa	Trabajo: Margin Call (El precio de la codicia) (0,5 puntos)	Test Tema 6 (0,05 puntos) Test Tema 7 (0,05 puntos)	Lectura: Sí... ¡de acuerdo! Cómo negociar sin ceder (1 puntos)
Semana 9	Tema 8. Gestión del tiempo y negociación eficiente 8.1 ¿Cómo estudiar este tema? 8.2 Introducción al concepto de tiempo 8.3 Herramientas para gestionar adecuadamente nuestro tiempo laboral 8.4 Cómo gestionar el estrés		Test Tema 8 (0,05 puntos)	
Semana 10	Tema 9. Cómo coordinar una reunión negociadora 9.1 ¿Cómo estudiar este tema? 9.2 Introducción al concepto de protocolo 9.3 Técnicas para cerrar un negocio alrededor de una mesa 9.4 Cómo deberían ser las reuniones para negociar 9.5 Factores de éxito en la negociación internacional		Test Tema 9 (0,05 puntos)	
Semana 11	Tema 10. Cómo tratar con personalidades difíciles durante el proceso negociador 10.1 ¿Cómo estudiar este tema? 10.2 Percepción, situaciones difíciles y personas 10.3 Todos podemos ser personas difíciles 10.4 La nueve personalidades básicas 10.5 Algunas personalidades difíciles: cómo tratarlas		Foro: Sobre la importancia de la comunicación no verbal en el proceso negociador (0,7 puntos) Test Tema 10 (0,05 puntos)	
Semana 12	Tema 11. Cómo negociar en equipo 11.1 ¿Cómo estudiar este tema? 11.2 La confianza: pegamento para negociar en equipo 11.3 Roles primarios, secundarios e inasumibles: autoanálisis 11.4 Diferencias entre grupo y equipo: sinergias 11.5 Importancia de la coherencia en la negociación en equipo		Test Tema 11 (0,05 puntos)	
Semana 13	Tema 12. Perfil del negociador excelente 12.1 ¿Cómo estudiar este tema? 12.2 Concepto de personalidad 12.3 Perfil del negociador excelente			
Semana 14	Tema 12. Perfil del negociador excelente (continuación) 12.4 Seguridad, naturalidad y coherencia: la elocuencia 12.5 DAFO-CAME interno como negociador		Test Tema 12 (0,05 puntos)	
Semana 15	Semana de repaso			
Semana 16	Semana de repaso			
Semana 17	Semana de exámenes			