

GUÍA DOCENTE 2025-2026

DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

ASIGNATURA:	Resolución de Conflictos y Negociación		
PLAN DE ESTUDIOS:	DE	Máster Universitario en Administración y Dirección de Empresas	
FACULTAD:	Centro de posgrado		
CARÁCTER DE LA ASIGNATURA:	Obligatorio		
ECTS:	4		
CURSO:	Primero		
SEMESTRE:	Segundo		
IDIOMA EN QUE SE IMPARTE:	Castellano		
PROFESORADO:	Dr. Juan Luis Martín Ayala		
DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO:	juan.martin@uneatlantico.es		

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

REQUISITOS PREVIOS:
No aplica.
CONTENIDOS:
• Tema 1. Estrategias de mediación para la resolución de conflictos - 1.1. Estrategias de negociación - 1.2. Estrategias de mediación

- 1.3. Estrategias de arbitraje
- Tema 2. Competencias y habilidades para la resolución de conflictos.
 - 2.1. Competencias emocionales
 - 2.2. Competencias personales
 - 2.3. Competencias sociales
 - 2.4. Competencias más relacionadas con lo comercial
- Tema 3. Identificación y canalización de conductas agresivas.
 - 3.1. Perfiles de los actores
- Tema 4. Mediación en distintos niveles jerárquicos.
 - 4.1. Ventajas de la mediación
 - 4.2. Tipos de conflictos que se resuelven con la mediación
- Tema 5. Conflicto y decisiones para mejorar el clima organizacional.
 - 5.1. Cultura organizacional
 - 5.2. Análisis social
- Tema 6. Estilos de negociación en el ámbito directivo.
 - 6.1. Negociación de alto nivel
 - 6.2. Tipos de negociación directiva

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

- Aplicar técnicas de resolución de conflictos y negociación para situaciones problemáticas en el entorno laboral

METODOLOGÍAS DOCENTES Y ACTIVIDADES FORMATIVAS

METODOLOGÍAS DOCENTES:

En esta asignatura se ponen en práctica diferentes metodologías docentes con el objetivo de que los alumnos puedan obtener los resultados de aprendizaje definidos anteriormente:

- Método expositivo.
- Estudio y análisis de casos.
- Resolución de ejercicios.

- Aprendizaje basado en problemas.
- Aprendizaje cooperativo/trabajo en grupos.
- Trabajo autónomo.

ACTIVIDADES FORMATIVAS:

A partir de las metodologías docentes especificadas anteriormente, en esta asignatura, el alumno participará en las siguientes actividades formativas:

Actividades formativas		Horas
Actividades dirigidas	Tutorías en grupo	4.4
	Sesiones expositivas virtuales	9
Actividades supervisadas	Sesiones prácticas	7.5
	Actividades de debate	15.6
	Tutorías individuales	0.5
	Preparación de las actividades de debate	9
Actividades autónomas	Estudio personal y lecturas	24
	Elaboración de trabajos (individual-en grupo)	24
	Realización de actividades de autoevaluación	3
	Examen	3

El día del inicio del período lectivo de la asignatura, el profesor proporciona información detallada al respecto para que el alumno pueda organizarse.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

CONVOCATORIA ORDINARIA:

En la convocatoria ordinaria de esta asignatura se aplican los siguientes instrumentos de evaluación:

Actividades de evaluación	Ponderación
Actividad de debate	20 %
Resolución de caso	40 %
Examen final	40 %

Para más información consúltese [aquí](#)

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA:

En la convocatoria extraordinaria de esta asignatura se aplican los siguientes instrumentos de evaluación:

Actividades de evaluación	Ponderación
Calificación obtenida en la actividad de debate de la convocatoria ordinaria	20 %
Trabajo individual	40 %
Examen final	40 %

Para más información consúltese [aquí](#)

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS DE REFERENCIA GENERALES

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:

Las siguientes referencias son de consulta obligatoria y están ordenadas por nivel de importancia:

- [1]. Gracia Villar, S. (s.f.). *Resolución de Conflictos y Negociación*. Material didáctico propio de la institución.
- [2]. Calderón, D. R. (2024). El uso de la mediación empresarial como herramienta de resolución de conflictos en procesos de nearshoring y negociación intercultural en Nuevo León, México. *Revista Perspectiva Empresarial*, 11(2), 56-70.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

Las siguientes referencias no se consideran de consulta obligatoria, pero su lectura es muy recomendable. Están ordenadas alfabéticamente:

- [1]. Amaya, E. J. T. (2006). La programación neurolingüística como herramienta estratégica para el gerente negociador. *CICAG*, 4(1), 69-85.
- [2]. Cialti, P. H. (2016). Los mecanismos autónomos de resolución extrajudicial de conflictos colectivos laborales: el caso español y apuntes sobre la legislación colombiana. *Revista de Derecho*, (45), 169-211.

- [3]. Collante, A. J., y Flores, M. V. (2018). Los estilos de liderazgo y su influencia en la organización: Estudio de casos en el Campo de Gibraltar. *Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas* (18), 183-195.
- [4]. Jequier Lehuédé, E. (2016). La mediación como alternativa de solución de los conflictos empresariales en Chile: Razones y mecanismos para su regulación. *Revista de derecho (Valdivia)*, 29(1), 91-118.
- [5]. Marín, T. D. (2017). La mediación empresarial y el conflict management: claves de la evolución del modelo estadounidense. *Revista de Internet, Derecho y Política*, (25), 45-56.
- [6]. Medina, F. J., Munduate, L., Martínez, I., Dorado, M. A., y Mañas, M. A. (2004). Efectos positivos de la activación del conflicto de tarea sobre el clima de los equipos de trabajo. *Revista de Psicología Social*, 19(1), 3-15.
- [7]. Sandoval, H. P. (2017). La conciliación no es justicia. *Pensamiento Jurídico*, (45), 241-267.
- [8]. Servais, J. M. (2018). Derecho Internacional del Trabajo y resolución de conflictos laborales transnacionales. *Temas laborales: Revista andaluza de trabajo y bienestar social*, (144), 13-26.
- [9]. Zavala Gamboa, O. (2017). Limitaciones de la conciliación en los conflictos del trabajo. Comentario a partir de la reforma al sistema de justicia laboral. *Revista latinoamericana de derecho social*, (25), 235-242

WEBS DE REFERENCIA:

- Base de datos EBSCO – Acceso a través del campus virtual.