

GUÍA DOCENTE

DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

ASIGNATURA:	Técnicas de resolución de conflictos y negociación		
PLAN DE ESTUDIOS:	Máster en Resolución de Conflictos y Mediación		
MATERIA:	Resolución y Transformación de Conflictos		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Sociales y Humanidades.		
CARÁCTER DE LA ASIGNATURA:	Obligatorio		
ECTS:	4		
CURSO:	Primero		
SEMESTRE:	Primero		
IDIOMA EN QUE SE IMPARTE:	Castellano		
PROFESORADO:	Dr. David Herrero Prof. Eugenia Luna		
DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO:	david.herrero@uneatlantico.es eugenia.luna@uneatlantico.es		

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

REQUISITOS PREVIOS:
No aplica.
CONTENIDOS:
Estrategias o métodos para resolver conflictos. Manejo del conflicto. Estrategias de negociación. Estilos sociales de negociación. Estrategia de mediación (facilitación y consulta). Estrategia de arbitraje. Competencias y habilidades para resolver conflictos. Competencias emocionales, personales y sociales para resolver conflictos. Habilidades de los especialistas en resolución de conflictos. Competencias cognitivas. Problemas y dificultades de la negociación.

COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

COMPETENCIAS GENERALES:
Que los estudiantes sean capaces de: CG1: Que los estudiantes sean capaces de analizar y sintetizar información sobre cuestiones relacionadas con el ámbito de la resolución de conflictos y la mediación.

CG2: Que los estudiantes sean capaces de tomar decisiones fundamentadas con respecto a la resolución de tareas del campo de la resolución de conflictos y la mediación

CG3. Que los estudiantes sean capaces de organizar y planificar adecuadamente el trabajo derivado de la realización de tareas académicas y profesionales del campo de la resolución de conflictos y la mediación.

CG4: Que los estudiantes sean capaces de demostrar iniciativa y espíritu emprendedor respecto a la resolución de cuestiones relativas al ámbito de la resolución de conflictos y la mediación

CG5: Que los estudiantes sean capaces de mostrar preocupación y motivación por garantizar la calidad final de las tareas académicas y profesionales del campo de la resolución de conflictos y la mediación mediante revisiones rigurosas, el establecimiento de controles del propio trabajo y su evaluación.

CG6: Que los estudiantes sean capaces de trabajar de forma individual y en grupo para la resolución de tareas académicas y profesionales del campo de la resolución de conflictos y la mediación

CG8: Que los estudiantes sean capaces de utilizar y aplicar las tecnologías de la información y la comunicación en el ámbito académico y profesional para la resolución de tareas del campo de la resolución de conflictos y la mediación.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:

Que los estudiantes sean capaces de:

- CE6: Utilizar los distintos modelos de asesoramiento en resolución de conflictos (enfrentamiento, solución de problemas, transformativo, narrativo)

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

En esta asignatura se espera que alumnos alcancen los siguientes resultados de aprendizaje:

En relación a la competencia CE6:

CE6.1. Ampliar la visión sobre resolución de conflictos y comprender y manejar adecuadamente los métodos diferentes a la mediación.

CE6.2. Comprender los distintos métodos de asesoramiento en resolución de conflictos entendiendo la importancia del diálogo en el proceso.

CE6.3. Aplicar la teoría moderna de la negociación, la práctica y técnica de una metodología eficaz y las otras consideraciones importantes que influyen en los resultados de una negociación.

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
- 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 llevará a cabo las siguientes actividades formativas:

Actividades formativas	
Actividades supervisadas	Actividades de foro
	Supervisión de actividades
	Tutorías (individual- en grupo)
Actividades autónomas	Sesiones expositivas virtuales
	Preparación de actividades de foro
	Estudio personal de los contenidos de la asignatura y lectura de la bibliografía básica
	Elaboración de trabajos / tareas individuales
	Realización de actividades de autoevaluación

El día de 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 práctica (resolución de caso)	15%
Prueba de tipo test en línea	15%
Actividad de debate (foro)	5%
Examen	65%

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 y en la prueba tipo test en línea de la convocatoria ordinaria	20%
Trabajo individual de reflexión práctica	15%
Examen	65%

Para más información, consúltese [aquí](#).

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS DE REFERENCIA GENERALES

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:

Las siguientes referencias son de consulta obligatoria y están ordenadas en orden de importancia:

- [1] Gracia, S. (s.f.). *Técnica de resolución de conflictos y negociación*. Material didáctico propio elaborado para el máster.
- [2] Gómez-Pomar, J. (1991). *Teoría y técnicas de negociación*. Ariel. Barcelona.
- [3] Jandt, F.E. (1987). *Ganar- Gane. La Negociación*. John Wiley & Sons. EUA
- [4] Montaner, R. (1992). *Negociación para obtener resultados*. Ediciones Deusto. Bilbao
- [5] Touzard, H. (1981). *La mediación y la solución de los conflictos*. Herder. Barcelona

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

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

- [1] Bellanger, L. (1984). *La Negociación*. PUF. Paris.
- [2] Carrier, D. (1982). *La estrategia de las negociaciones colectivas*. Tecno. Madrid.
- [3] Me Manuel, F. *Técnicas de negociación*. Editorial ESIC. Madrid.
- [4] Montaner, R. (1992). *Negociación para obtener resultados*. Ediciones Deusto. Bilbao.

WEBS DE REFERENCIA:

- <http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/319/4/89952.pdf>
- <https://www.yumpu.com/es/document/view/14231197/resolver-conflictos-para-generar-valor>
- <http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/319/4/89952.pdf>
-

OTRAS FUENTES DE CONSULTA:



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