

GUÍA DOCENTE 2025-2026

DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

| | |
|---|--|
| ASIGNATURA: | Técnicas de resolución de conflictos y negociación |
| PLAN DE ESTUDIOS: | Máster en Resolución de Conflictos y Mediación |
| FACULTAD: | Centro de Posgrado |
| CARÁCTER DE LA ASIGNATURA: | Obligatorio |
| ECTS: | 3 |
| CURSO: | Primero |
| SEMESTRE: | Primero |
| IDIOMA EN QUE SE IMPARTE: | Castellano |
| PROFESORADO: | Prof. Cristina Ceballos |
| DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO: | cristina.ceballos@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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

RAC8: Aplicar las estrategias o métodos para resolver conflictos, así como saber llevar a la práctica los distintos tipos de 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 participará en las siguientes actividades formativas:

| Actividades formativas | | Horas |
|----------------------------------|---|--------------|
| Actividades supervisadas | Actividad de foro | 11.25 |
| | Supervisión de actividades | 2.25 |
| | Tutorías (individual-grupo) | 6 |
| Actividades autónomas | Sesiones expositivas virtuales | 6 |
| | Preparación de las actividades de foro | 11.25 |
| | Elaboración de trabajos (individual/en grupo) | 15 |
| | Estudio personal y lecturas | 18.75 |
| | Realización de actividades de autoevaluación | 2.25 |
| Actividades de evaluación | Actividades de evaluación | 2.25 |

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:

| Actividad de Evaluación | Ponderación |
|---|--------------------|
| Actividad Práctica (resolución de caso) | 40% |
| Actividad de debate (Foro) | 20% |
| Examen Final | 40% |

Para más información consúltese [aquí](#).

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA:

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

| Actividad de Evaluación | Ponderación |
|------------------------------|-------------|
| Actividad Práctica (Trabajo) | 40% |
| Actividad de debate (Foro) | 20% |
| 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, 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] Ury, W. (2023). *Possible: How We Survive (and Thrive) in an Age of Conflict*. New York: HarperOne.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

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

- [1] Bazerman, M. H., & Neale, M. A. (2022). *Negotiating Rationally: How to Get the Best Deals Without Getting Taken*. New York: Simon & Schuster.
- [2] Brett, J. M. (2021). *Negotiating Globally: How to Negotiate Deals, Resolve Disputes, and Make Decisions Across Cultural Boundaries* (3rd ed.). San Francisco: Jossey-Bass.
- [3] Curhan, J. R., & Elfenbein, H. A. (2022). The psychology of negotiation: Integrative and distributive strategies revisited. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 9(1), 121–145.
- [4] Friedman, R. A., & Currall, S. C. (2023). Emotion, power, and negotiation: New findings and directions. *Negotiation Journal*, 39(2), 87–105.
- [5] Kriesberg, L., & Dayton, B. (2021). *Constructive Conflicts: From Escalation to Resolution* (6th ed.). Lanham, MD: Rowman & Littlefield.
- [6] Lewicki, R. J., Saunders, D. M., & Barry, B. (2021). *Essentials of Negotiation* (8th ed.). New York: McGraw-Hill Education.
- [7] Olekalns, M., & Druckman, D. (2023). Emerging trends in negotiation research: Technology, culture, and identity. *Journal of Conflict Resolution*, 67(4), 645–668.
- [8] Susskind, L., & Movius, H. (2022). *Built to Win: Creating a World-Class Negotiating Organization* (2nd ed.). Boston: Harvard University Press.

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.