

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 consúltase [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.