Universidad Zaragoza

Curso : 2020/21

27641 - Técnicas sociológicas de negociación comercial

Información del Plan Docente

Año académico: 2020/21
Asignatura: 27641 - Técnicas sociológicas de negociación comercial
Centro académico: 109 - Facultad de Economía y Empresa
Titulación: 450 - Graduado en Marketing e Investigación de Mercados
Créditos: 5.0
Curso: 4
Periodo de impartición: Primer semestre
Clase de asignatura: Optativa
Materia: ---

1.Información Básica

1.1.Objetivos de la asignatura

La asignatura y sus resultados previstos responden a los siguientes planteamientos y objetivos.

La asignatura y sus resultados previstos responden a los planteamientos generales que se señalan en el plan de estudios de Grado en Marketing e Investigación de Mercados:

O1: Formar profesionales en marketing e investigación de mercados con base económico-empresarial y con una ética profesional que garantice los derechos fundamentales y de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, los principios de igualdad de oportunidades y accesibilidad universal de las personas con discapacidad y los valores propios de una cultura de la paz y de valores democráticos.

O2: Proporcionar formación, teórica y práctica, que facilite al graduado/a: identificar oportunidades del mercado y necesidades de los clientes, anticipar cambios del entorno y determinar estrategias y acciones de marketing e investigación de mercados.

O3: Formar profesionales capaces de participar en la toma de decisiones y en el diseño, planificación, ejecución y control de las estrategias de marketing de empresas fabricantes, distribuidoras y/o comercializadoras de bienes y/o servicios, así como de cualquier institución de índole pública o privada.

O4: Capacitar en la utilización de los instrumentos de marketing e investigación de mercados necesarios para las organizaciones. Una competencia tiene una perspectiva de desarrollo infinita, por ello, cada asignatura desarrolla parte de los recursos necesarios para la formación en diversas competencias.

1.2.Contexto y sentido de la asignatura en la titulación

La asignatura Técnicas Sociológicas de Negociación Comercial es una asignatura optativa que se imparte en el primer semestre del cuarto curso del Grado en Marketing e Investigación de Mercados. Dentro del módulo Marketing se imparte la materia Habilidades Directivas, en la cual se inscribe la asignatura Técnicas Sociológicas de Negociación Comercial. En la sexta materia, ?Habilidades directivas?, se ofertan 26 créditos (6 de carácter obligatorio y 20 optativos) centrados en: la negociación y las técnicas de dirección de equipos de trabajo, el crecimiento, la innovación y la internacionalización. Con ellos se favorece la consecución de resultados de aprendizaje asociados a la variable producto, a la distribución y a la gestión de la fuerza de ventas, a la planificación estratégica y a sectores con características especiales, entre las que destacan desarrollar habilidades básicas para

la negociación comercial, y demostrar la capacidad de análisis y valoración de las estrategias de marketing para la internacionalización de la actividad empresarial.

1.3.Recomendaciones para cursar la asignatura

La asignatura Técnicas Sociológicas de Negociación Comercial es una asignatura optativa diseñada para favorecer el aprendizaje y comprensión de los procesos de negociación.

En el entorno socio económico actual, las empresas se ven envueltas en una intensa competencia con otras organizaciones por atraer la atención del público y lograr los objetivos que se han marcado. La negociación comercial se ha convertido en una eficiente herramienta para crear valor y marcar la diferencia. La adquisición de habilidades y competencias negociadores, basadas en el ganar-ganar, puede aportar enormes beneficios, no solo en el ámbito económico, sino estratégicamente. Un profesional que tenga unas grandes capacidades de negociación puede aportar un buen trato y al mismo tiempo afianzar negociaciones a largo plazo y es por esta razón por la que cada vez se buscan más especialistas en negociación comercial que puedan ser determinantes en sus objetivos.

Investigaciones llevadas a cabo por prestigiosos especialistas del ámbito de las habilidades directivas, respecto a cómo trabajar de forma eficaz y eficiente, ponen de manifiesto que los gerentes, más que planificar, organizar, coordinar, dirigir y controlar, se pasan la mayor parte del tiempo negociando todo y con todos.

2.Competencias y resultados de aprendizaje

2.1.Competencias

Al superar la asignatura, el estudiante será más competente para...

De acuerdo con lo establecido en la memoria de verificación del Grado, proyecto inicial de la titulación, esta asignatura desarrollará conocimientos en la línea de las siguientes competencias:

Competencias Específicas:

- Conocer y analizar los procesos de identificación y solución de los conflictos y los de mejora de la eficiencia del canal y las actividades de distribución física.
- Desarrollar habilidades básicas para la negociación comercial con los diferentes agentes que integran el entorno de la organización.

Competencias Transversales

- Capacidad para cuestionar de forma constructiva ideas propias o ajenas.
- Capacidad para rendir bajo presión.
- Capacidad para coordinar actividades y negociación eficaz.
- Desarrollo de habilidades sociales.

2.2.Resultados de aprendizaje

Al superar la asignatura, el estudiante será más competente para:

R1.- Identificar los elementos que intervienen en los procesos de negociación.

R2.- Describir distintos procesos de negociación.

R3.- Reconocer y evaluar las estrategias de la argumentación.

R4.- Identificación de estilos de negociación.

R5.- Conocer las distintas partes del proceso de negociación cara a cara.

R6.-Poner en marcha un proceso de negociación.

2.3.Importancia de los resultados de aprendizaje

En las sociedades actuales la negociación es algo consustancial al ser humano. Los resultados de aprendizaje permiten al estudiante poder poner a desarrollar un buen diagnóstico de los procesos de negociación e iniciarse en las técnicas de negociación. Potenciando su habilidad para comunicarse y trabajar en equipo.

3.Evaluación

3.1.Tipo de pruebas y su valor sobre la nota final y criterios de evaluación para cada prueba

El estudiante deberá demostrar que ha alcanzado los resultados de aprendizaje previstos mediante las siguientes actividades de evaluación.

Según el Acuerdo de 22 de diciembre de 2010, del Consejo de Gobierno, por el que se aprueba el Reglamento de Normas de Evaluación del Aprendizaje de la Universidad de Zaragoza, en su artículo Art. 9 en cada asignatura existirá obligatoriamente una prueba global de evaluación, a la que tendrán derecho todos los estudiantes, y que quedará fijada en el calendario académico.

En ***PRIMERA CONVOCATORIA***, se pondrán en marcha dos sistemas de evaluación:

1. Se establece un sistema de **EVALUACIÓN CONTINUA** para aquellos alumnos que así lo deseen. El estudiante deberá demostrar que ha alcanzado los resultados de aprendizaje previstos mediante las siguientes actividades de evaluación continua:

- ***Prueba Escrita***.- Cuyo valor será de un 40% del total de la calificación a través de una prueba escrita tipo preguntas abiertas correspondiente a los contenidos básicos y fundamentales de la materia. La realización de la prueba se celebrará mediado el curso en fecha a determinar, en el horario habilitado por el Centro para estas pruebas intermedias.
- ***Prácticas en el aula*** (60 %).- Se desarrollarán prácticas en el aula sobre los elementos que intervienen en la negociación, el proceso de negociación, las estrategias de negociación, etc. Al menos el 5% de estas actividades serán de carácter individual.

El peso de cada una de estas actividades tendrá en la calificación final de la asignatura será:

PRUEBA ESCRITA	40 % siempre que se obtenga un mínimo de nota de 5 sobre 10
PRÁCTICAS EN EL AULA	60 % siempre que se obtenga un mínimo de nota de 5 sobre 10
TOTAL	100%

Para aprobar la asignatura en la modalidad de evaluación continua son necesarios dos condiciones: a) obtener más de 5 puntos en la calificación total, y b) obtener en cada una de las actividades al menos un 50% de la calificación posible en cada una de las mismas.

1. - Un sistema **DE EVALUACIÓN GLOBAL,** consistente en una prueba escrita de 10 puntos. Esta prueba global constará de dos partes:

- ***Parte teórica*** (4 puntos): preguntas abiertas de desarrollo sobre los contenidos vistos en el programa de la asignatura**.**
- ***PARTE PRÁCTICA*** (6 puntos): preguntas relativas a los aspectos más prácticos de la asignatura

Es necesario, al menos 2 puntos (parte teórica) y 3 puntos (parte práctica) para aprobar la asignatura. Esta prueba se realizará en la fecha establecida por el Centro.

En SEGUNDA CONVOCATORIA, se realizará una prueba escrita Global que se regirá por las mismas condiciones que las establecidas para esta prueba en la Primera Convocatoria. Esta prueba se realizará en la fecha oficial establecida por el Centro.

Está previsto que todas las pruebas de evaluación se realicen de manera presencial, pero si las

circunstancias sanitarias lo requieren, se realizarán de manera online. En el caso de evaluación online, es importante destacar que, en cualquier prueba, el estudiante podrá ser grabado, pudiendo este ejercer sus derechos por el procedimiento indicado en:

https://protecciondatos.unizar.es/sites/protecciondatos.unizar.es/files/users/lopd/gdocencia_reducida.pd ?

Se utilizará el software necesario para comprobar la originalidad de las actividades realizadas. La detección de plagio o de copia en una actividad implicará la calificación de 0 puntos en la misma.

Criterios De Evaluación

No se valorará la mera asistencia, ni la simple presentación de tareas, ni el esfuerzo invertido, sino el grado de logro alcanzado en base a los siguientes criterios:

- La actitud y predisposición hacia el tema.
- El conocimiento sobre el tema
- El análisis y la coherencia
- La capacidad expositiva
- La capacidad de razonamiento y expresión organizada de las ideas.
- La creatividad e iniciativa.
- La participación activa en el aula.
- La capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.

(Estos criterios están basados en los criterios de las pruebas de acceso a la universidad)

De acuerdo con el artículo 30 del Reglamento de Normas de Evaluación del Aprendizaje, sobre *Prácticas irregulares en las pruebas de evaluación.*

Si en el desarrollo de una prueba de evaluación el profesorado involucrado tiene conocimiento de la quiebra de los principios de decoro, legalidad o mérito individual tales como el uso de documentos o herramientas no permitidas, la copia o intento de copia de los resultados obtenidos por compañeros, la comunicación entre estudiantes en temas referentes a la evaluación, el plagio o un comportamiento impropio, procederá a la expulsión inmediata del estudiante de la prueba de evaluación, le suspenderá la prueba y levantará acta de los motivos, que elevará al centro junto con las verificaciones documentales que estime oportunas para su valoración. el uso de cualquier práctica irregular en la realización de los distintos ejercicios y/o pruebas supondrá una calificación de suspenso en el ejercicio o prueba correspondiente.

4.Metodología, actividades de aprendizaje, programa y recursos

4.1.Presentación metodológica general

El proceso de aprendizaje que se ha diseñado para esta asignatura se basa en lo siguiente:

En el modelo de intervención que se desarrolla esta protagonizado por los propios estudiantes, su implicación y su esfuerzo son esenciales para el desarrollo y crecimiento profesional.

El proceso de aprendizaje es activo. Éste es el principal principio metodológico en el que nos basamos. El profesor proporcionará distintos elementos para facilitar el aprendizaje, entre ellos el ADD. La programación detallada de las actividades de aprendizaje se proporcionará teniendo en cuenta el marco en que se desarrolla la docencia de cada grupo: calendario, aulas, horarios, grupos, número de estudiantes por grupo, carga docente del profesor, etc.

4.2.Actividades de aprendizaje

El programa que se ofrece al estudiante para ayudarle a lograr los resultados previstos comprende las siguientes actividades...

Tipo actividad	Número de horas
Clase magistral	20
Prácticas en el aula	30
Trabajo autónomo del estudiante	65
Realización pruebas de evaluación	10
TOTAL	125

Las actividades docentes ?Clases magistrales? consistirán básicamente en clases expositivas con el grupo en su totalidad, donde se expondrán y trabajarán los fundamentos teóricos de la materia fundamentalmente a través de lecturas que serán el contenido a aprender y a comprender.

Las actividades docentes ?Prácticas en el aula? supondrán un acercamiento más práctico a la materia, a través de intercambios de ideas, debates, problemas, casos, trabajos individuales y/o grupales, ensayos en el aula (role playing con distintas situaciones de negociación), casos prácticos (en función de los temas que se vayan viendo en clase).

En principio la metodología de impartición de la docencia está previsto que pivote alrededor de clases presenciales. No obstante, si fuese necesario por razones sanitarias, las clases presenciales podrán impartirse de forma online.

4.3.Programa

TEMA1.- ELEMENTOS A CONSIDERAR DE UNA NEGOCIACIÓN

- Elementos objetivos necesarios para la existencia de una negociación
- Actores, objetos y relaciones de la negociación.

TEMA 2- LA PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

- Conocer y definir la negociación
- Estilo de negociación.
- Tipos de negociación.

TEMA 3.- EL PROCESO Y DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN

- Fases de la negociación.
- Preparación
    - Objetivos de una negociación
    - Clasificación de variables
    - Tabla de negociación
- Desarrollo
- Cierre o Acuerdo

TEMA 4.- ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN

- Como negociamos : tácticas y estrategias

TEMA 5.- LA COMUNICACIÓN EN LA NEGOCIACION

- Identificando el lenguaje de la otra parte y calibrado del lenguaje.
- Sintonización con la otra parte.
- Dirigiendo la comunicación.
- Lenguaje no verbal.
- Proceso perceptivo y comunicación subliminal.

TEMA 6: HABILIDADES SOCIALES

- Inteligencia emocional: gestión de las emociones.

- Otras: escucha activa, empatía, asertividad, etc.

4.4.Planificación de las actividades de aprendizaje y calendario de fechas clave

El calendario y la programación de las sesiones teóricas y prácticas de la asignatura se comunicarán a los estudiantes a través del programa al comienzo del curso académico.

Las actividades y fechas se comunican a través de las indicaciones en la presentación de la asignatura y en el ADD al comenzar el período lectivo de la asignatura. Las fechas de los exámenes finales se pueden consultar en la página web de la Facultad de Economía y Empresa.

Es obligación del alumno conocer las actualizaciones que se van realizando en el ADD.

4.5.Bibliografía y recursos recomendados

[BB: Bibliografía básica / BC: Bibliografía complementaria]

- [BB] Fisher, Roger. Obtenga el Sí : el arte de negociar sin ceder / Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton ; [traducción, Aída Santapau] . Barcelona : Gestión 2000, D.L. 2011
- [BB] Manuel Dasí, Fernando de. Técnicas de negociación : un método práctico / Fernando de Manuel Dasi, Rafael Martínez-Vilanova Martínez . 1ª ed., reimp. Pozuelo de Alarcón, Madrid : Esic, 2015
- [BB] Puchol, Luis : El libro de la negociación / Luis Puchol, Isabel Puchol . - 4.ª edición Madrid : Díaz de Santos, D.L. 2014
- [BC] Aramburu-Zabala Higuera, Luis. Habilidades de negociación : todos podemos ganar / Luis Aramburu-Zabala Higuera Madrid : Pirámide, D.L. 2005
- [BC] Bercoff, Maurice A.. El arte de la negociación : el método Harvard en 10 preguntas / Maurice A. Bercoff Barcelona : Ediciones Deusto, D.L. 2005
- [BC] Breton, Philippe. El arte de convencer : las claves para argumentar y ganar una negociación / Philippe Breton ; traducción de Ana e Isabel Millán Risco Barcelona : Paidós, D.L. 2009
- [BC] Caballo Manrique, Vicente E. : Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales / Vicente E. Caballo . - 2ª ed. corr., 10ª reimp. Madrid : Siglo XXI de España, 2015
- [BC] Font Barrot, Alfred. Negociaciones : Entre la cooperación y el conflicto / Alfred Font Barrot . 1a. ed. Barcelona : Grijalbo, 1997
- [BC] Gestión del conflicto, negociación y mediación / coordinadores Lourdes Munduate Jaca y Francisco José Medina Díaz Madrid : Pirámide, 2011
- [BC] Gómez-Pomar Rodríguez, Julio. : Teoría y técnicas de negociación / Julio Gómez-Pomar Rodríguez. . - 2a. ed. Barcelona : Ariel, 2004
- [BC] Hernández, Alejandro. Negociar es fácil, si sabe cómo : Â¿cuánto dinero pierde por desconocer las técnicas de negociación? Alejandro Hernández . 1ª ed. Barcelona Alienta 2011
- [BC] Kennedy, Gavin. Cómo negociar con éxito / Gavin Kennedy, John Benson, John McMillan . 2a. ed. Bilbao, [etc.] : Deusto, D.L. 1991
- [BC] Llanos, Emma de. Ampliando el pastel : tres casos sobre la dinámica de las negociaciones / Emma de Llanos, Franc Ponti, Jordi Costa . - 1a. ed. Barcelona : Granica, 2004
- [BC] Mnookin, Robert H.. Resolver conflictos y alcanzar acuerdos : cómo plantear la negociación para generar beneficios / Robert H. Mnookin, Scott R. Peppet y Andrew S. Tulumello . 1a. ed. Barcelona : Gedisa, 2003