

2015/2016

Nombre del módulo ORATORIA Y COMUNICACIÓN PERSUASIVA. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Código: 42993

Créditos: 6

Tipo: Obligatorio Curso: 1 Semestre: 1

Profesor de contacto

Nombre: Dra. Isabel Martínez Jiménez

Correo electrónico: isabel.martinez@uab.cat

Equipo docente

Utilización de lenguas

Castellano

Prerequisitos

No hay requisitos previos

Objetivos

Alcanzar un conocimiento especializado de las técnicas de oratoria y comunicación persuasiva, así como de las técnicas de negociación

Competencias y resultados de aprendizaje

Básicas y resultados de aprendizaje	
B09.00	Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades
B10.00	Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo
Específicas y resultados de aprendizaje	
E05	Aplicar técnicas de oratoria y comunicación persuasiva, así como técnicas de negociación en el ámbito jurídico empresarial
E05.01	Describir los elementos clave de la comunicación persuasiva en el ámbito empresarial
E05.02	Distinguir las diferentes técnicas de negociación empresarial en el ámbito del derecho empresarial
E05.03	Utilizar técnicas de oratoria y comunicación persuasiva en entrevistas, conversaciones, interrogaciones y reuniones simuladas
E05.04	Practicar técnicas de negociación en diferentes escenarios tipo
E06	Integrar conocimientos jurídicos y de negociación para formular juicios dentro del ámbito empresarial.
E06.05	Utilizar las técnicas de exposición oral, de comunicación persuasiva y negociación en la formulación de juicios de derecho empresarial
Generales/transversales y resultados de aprendizaje	

GT03	Trabajar en grupo para generar sinergias en entornos de trabajo que involucren distintas personas, incorporando a las propias acciones las de los otros, trabajando de forma coordinada y cooperativa.
------	--

Contenidos

Las sesiones del módulo tienen un contenido teórico y un desarrollo práctico. Se impartirán lecciones sobre oratoria y comunicación persuasiva en una entrevista, en una conversación, en un interrogatorio y en una reunión. Las técnicas de negociación incluyen los principios, los tipos de negociación, fases, estrategias y diferentes escenarios.

Metodología docente

El alumno deberá preparar y realizar en clase diferentes ejercicios para asimilar los recursos oratorios y mejorar progresivamente las técnicas de exposición oral, de comunicación persuasiva y de negociación.

Actividades formativas

TIPO DE ACTIVIDAD	ACTIVIDAD	HORAS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE
Dirigidas	Clases en aula	36	B09.00, E05.02, E06.05, T03.00
Supervisadas	Resolución supervisada de casos y prácticas	20	B09.00, E05.01, E05.03, E05.04, E06.05, T03.00
Autónomas	Estudio personal	94	B10.00, E05.01, E05.02

Evaluación

El profesorado evaluará las competencias de las materias mediante un examen final y también valorará los trabajos individuales o en grupo, la realización de práctica y trabajos y la asistencia y participación activa en clase.

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	HORAS	PESO NOTA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE
Pruebas prácticas	4	50%- 65%	B09.00, E05.01, E05.02, E05.03, T03.00
Asistencia y participación activa en clase	36	15%-25%	B09.00
Defensa oral	20	5%-15%	B09.00, E05.03, E05.04, E06.05
Autoevaluación	1	5%	B10.00

Bibliografía y enlaces web

Oratoria y comunicación persuasiva

- BORG, J., *La persuasión: el arte de influir*, Ed. Piràmide, 2009
- BOU BAUZA, G., *Comunicación persuasiva para directivos, directores y dirigentes*, E. Piràmide, 2005
- ESTALELLA DEL PINO, J., *El abogado eficaz. Cómo convencer, persuadir e influir en los juicios*, 3ª ed., La Ley, Madrid, 2012
- GARCÍA RAMÍREZ, J., *Estrategia de oratoria práctica para abogados*, 6ª ed., Ed. Colex, Madrid, 2009
- HERNÁNDEZ GUERRERO, J.A., GARCÍA TEJERA, M.C., *El arte de hablar. Manual de Retórica práctica y de Oratoria moderna*, Ed. Ariel, Madrid, 2004
- LABORDA, X., *De Retórica: la comunicación persuasiva*, Universitat Oberta de Catalunya, 2012
- MARTÍNEZ SELVA, J.M., *Manual de comunicación persuasiva para juristas*, 2ª ed., Ed. La Ley, Madrid, 2008
- MORALES, C.J., *Guía para hablar en público*, 2ª ed., Alianza Editorial, Madrid, 2007

Técnicas de negociación

- AA.VV., *Gestión del conflicto, negociación y mediación*, (Coord. por MUNDATE JACA, L., MEDINA DÍAZ, F. J.), Ed. Pirámide, Madrid, 2005.
- CANE, S., *Técnicas de negociación: cómo obtener mejores resultados para su empresa formando a buenos negociadores*, Ed. Folio, 1995.
- CHIVA PLANAS, J. A., *Técnicas y habilidades de negociación*, Granada, Ed. La Montaña, 2004.
- FERNÁNDEZ MARTOS, S., *Técnicas de negociación: habilidades para negociar con éxito*, Vigo, IdeasPropias, 2005.
- GÓMEZ-POMAR RODRÍGUEZ, J., *Teoría y Técnicas de negociación*, Barcelona, Ariel, 1991.
- GONZÁLEZ GARCÍA, M. J., *Técnicas de negociación*, Málaga, Innovación y Cualificación, 2006.
- GOOSSENS, F., ROMANO, L., *Técnicas de discusión y negociación*, Barcelona, Plaza y Janés, 1991.
- HIERRO REQUENA, M., "Funcionalizar el desacuerdo. Definición y propuesta de intervención mediadora ante negociaciones atascadas", *Anuario de psicología jurídica*, Nº. 22, 2012, págs. 47-54.
- MARTÍNEZ SELVA, J. M., *Manual de comunicación persuasiva para juristas*, 2ª ed., Madrid, La Ley, 2008, pp.399-519.
- MARTÍNEZ-VILANOVA MARTÍNEZ, R., DE MANUEL DASÍ, F., *Habilidades de comunicación para directivos*, 3ª ed., ESIC Ed., Madrid, 2007.
- ID., *Técnicas de negociación: un método práctico*, Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing, ESIC, Madrid, 1997.
- MONGE RECALDE, J. L., *Técnicas de negociación colectiva: el decálogo del buen negociador*, Madrid, Fundación Confemetal, 2004.
- OLAMENDI, G., "Técnicas para una buena negociación", *Harvard Deusto Márketing y Ventas*, , Nº. 86, 2008, págs. 42-47.
- ORTEGA, A., *Retórica: el arte de hablar en público: historia-método y técnicas oratorias ; El arte de negociar*, Murcia 2005.
- PALACIOS PLAZA, J., *Técnicas avanzadas de negociación: estrategias, tácticas y trucos para negociar con éxito*, La Coruña, Netbiblo, 2008.
- PONTI, F., *Los caminos de la negociación: personas, estrategias y técnicas*, Ediciones J. Granica, 2003.
- REDORTA LORENTE, J., "Técnicas para la resolución de conflictos: la negociación", *Iuris: Actualidad y práctica del derecho*, Nº 8, 1997, págs. 29-33.
- WINKLER, J., *Cómo negociar para mejorar resultados*, Ed. Deusto, Barcelona, 2004.