

Oratoria y Comunicación Persuasiva. Técnicas de Negociación

Código: 42993
Créditos ECTS: 6

Titulación	Tipo	Curso	Semestre
4313781 Derecho Empresarial	OB	0	1

Contacto

Nombre: Maria Isabel Martínez Jiménez

Correo electrónico: Isabel.Martinez@uab.cat

Uso de idiomas

Lengua vehicular mayoritaria: español (spa)

Prerequisitos

No hay prerequisites previos.

Objetivos y contextualización

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

Competencias

- Aplicar técnicas de oratoria y comunicación persuasiva, así como técnicas de negociación en el ámbito jurídico empresarial.
- Integrar conocimientos jurídicos y de negociación para formular juicios dentro del ámbito empresarial.
- 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.
- 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.
- 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.

Resultados de aprendizaje

1. Describir los elementos clave de la comunicación persuasiva en el ámbito empresarial
2. Distinguir las diferentes técnicas de negociación empresarial en el ámbito del derecho empresarial
3. Practicar técnicas de negociación en diferentes escenarios tipo
4. 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.
5. 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.
6. 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.
7. Utilizar las técnicas de exposición oral, de comunicación persuasiva y negociación en la formulación de juicios de derecho empresarial
8. Utilizar técnicas de oratoria y comunicación persuasiva en entrevistas, conversaciones, interrogaciones y reuniones simuladas

Contenido

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

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

Título	Horas	ECTS	Resultados de aprendizaje
Tipo: Dirigidas			
Clases en el aula	36	1,44	2, 5, 6, 7
Tipo: Supervisadas			
Resolución supervisada de casos y prácticas	20	0,8	1, 3, 5, 6, 7, 8
Tipo: Autónomas			
Estudio personal	53	2,12	1, 2, 4

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.

Para aprobar la asignatura, el estudiante ha de haber participado en las tres actividades evaluativas. Para realizar el examen final, es necesario acreditar la asistencia a un 90% de las clases.

Para presentarse al examen de reevaluación, es necesario: 1) haber realizado el examen final y haberlo suspendido y, 2) haber obtenido al menos un 3 en cada una de las tres actividades evaluativas. Los estudiantes que hagan el examen de reevaluación podrán obtener una nota máxima de 7 en la asignatura.

Actividades de evaluación

Título	Peso	Horas	ECTS	Resultados de aprendizaje
Asistencia y participación activa en clase	20%	36	1,44	5
Pruebas teóricas/prácticas/síntesis	50%	4	0,16	1, 2, 5, 4, 6, 8
Prácticas	30%	1	0,04	3, 5, 7, 8

Bibliografía

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. Piràmide, 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](#), Màlaga, 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](#), N.º. 22, 2012, págs. 47-54.

MARTINEZ 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](#), , N.º. 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](#), N° 8, 1997, págs. 29-33.

WINKLER, J., *Cómo negociar para mejorar resultados*, Ed. Deusto, Barcelona, 2004.