

**Oratòria i Comunicació Persuasiva. Tècniques de
Negociació**

Codi: 42993
Crèdits: 6

Titulació	Tipus	Curs	Semestre
4313781 Dret Empresarial	OB	0	1

Professor/a de contacte

Nom: Maria Isabel Martínez Jiménez

Correu electrònic: Desconegut

Prerequisits

No hi ha prerequisits previs.

Utilització d'idiomes a l'assignatura

Llengua vehicular majoritària: espanyol (spa)

Objectius

Assolir un coneixement especialitzat de les tècniques d'oratòria i comunicació persuasiva, així com de les tècniques de negociació

Competències

- Aplicar tècniques d'oratòria i comunicació persuasiva, i també tècniques de negociació, en l'àmbit jurídic empresarial
- Integrar coneixements jurídics i de negociació per formular judicis dins de l'àmbit empresarial.
- Que els estudiants sàpiguen comunicar les seves conclusions, així com els coneixements i les raons últimes que les fonamenten, a públics especialitzats i no especialitzats d'una manera clara i sense ambigüitats
- Que els estudiants tinguin les habilitats d'aprenentatge que els permetin continuar estudiant, en gran manera, amb treball autònom a autodirigit
- Treballar en grup per generar sinergies en entorns de treball que involucren diferents persones, incorporant a les pròpies accions les dels altres, treballant de manera coordinada i cooperativa.

Resultats d'aprenentatge

1. Descriure els elements clau de la comunicació persuasiva en l'àmbit empresarial.
2. Distingir les diferents tècniques de negociació empresarial en l'àmbit del dret empresarial.
3. Practicar tècniques de negociació en diferents escenaris tipus.
4. Que els estudiants sàpiguen comunicar les seves conclusions, així com els coneixements i les raons últimes que les fonamenten, a públics especialitzats i no especialitzats d'una manera clara i sense ambigüitats
5. Que els estudiants tinguin les habilitats d'aprenentatge que els permetin continuar estudiant, en gran manera, amb treball autònom a autodirigit
6. Treballar en grup per generar sinergies en entorns de treball que involucren diferents persones, incorporant a les pròpies accions les dels altres, treballant de manera coordinada i cooperativa.
7. Utilitzar les tècniques d'exposició oral, de comunicació persuasiva i negociació en la formulació de judicis de dret empresarial.

8. Utilitzar tècniques oratòria i comunicació persuasiva en entrevistes, converses, interrogacions i reunions simulades.

Continguts

Les sessions del mòdul tenen un contingut teòric i un desenvolupament pràctic. S'impartiran lliçons sobre oratòria i comunicació persuasiva en una entrevista, en una conversació, en un interrogatori i en una reunió. Les tècniques de negociació inclouen els principis, els tipus de negociació, fases, estratègies i diferents escenaris.

Metodologia

El alumno haurà de preparar i realitzar a classe diferents exercicis per tal d'assimilar els recursos oratoris i millorar progressivament en les tècniques d'exposició oral, de comunicació persuasiva i de negociació.

Activitats formatives

Títol	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Tipus: Dirigides			
Classes a l'aula	36	1,44	2, 4, 6, 7
Tipus: Supervisades			
Resolució supervisada de casos i pràctiques	20	0,8	1, 3, 4, 6, 7, 8
Tipus: Autònomes			
Estudi personal	53	2,12	1, 2, 5

Avaluació

El professorat avaluarà les competències de les matèries mitjançant un examen final i també valorarà els treballs individuals o en grup, la realització de pràctiques i treballs, així com l'assistència i participació activa a classe.

Per a aprovar l'assignatura, l'estudiant ha de haver participat en les tres activitats avaluatives i haver obtingut una nota mínima de 3,5 a l'examen final. Per realitzar l'examen final, és necessari acreditar l'assistència al 90% de les classes.

Per presentar-se a l'examen de reavaluació, és necessari haver obtingut almenys un 3 en cadascuna de les tres activitats avaluatives. Els estudiants que facin l'examen de reavaluació podran obtenir una nota màxima de 7 a l'assignatura.

Activitats d'avaluació

Títol	Pes	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Assistència i participació activa a classe	20%	36	1,44	4
Proves teòriques/pràctiques/síntesi	50%	4	0,16	1, 2, 4, 5, 6, 8
Pràctiques	30%	1	0,04	3, 4, 7, 8

Bibliografía

Oratòria i comunicació 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

Tècniques de negociació

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", Juris: Actualidad y práctica del derecho, N° 8, 1997, págs. 29-33.](#)

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