

## 1. DATOS BÁSICOS

<b>Asignatura</b>	Técnicas de comunicación y negociación
<b>Titulación</b>	Grado de Relaciones Laborales y Recursos Humanos
<b>Escuela/ Facultad</b>	Facultad de Ciencias Sociales y Comunicación
<b>Curso</b>	3º
<b>ECTS</b>	6
<b>Carácter</b>	Obligatorio
<b>Idioma/s</b>	Español
<b>Modalidad</b>	Virtual
<b>Semestre</b>	S2
<b>Curso académico</b>	2024-2025
<b>Docente coordinador</b>	Prof. Raquel Ruiz Rodríguez

## 2. PRESENTACIÓN

La asignatura de Comunicación y negociación tiene como objetivo principal proporcionar a los estudiantes una comprensión profunda del proceso de comunicación, sus componentes esenciales y su impacto en diversos contextos. A lo largo del curso, los alumnos adquirirán conocimientos sobre los diferentes modos de comunicación, así como las habilidades necesarias para comunicarse efectivamente en una variedad de entornos.

Además, tiene por objetivo llevar a cabo procesos de negociación exitosas en diversos contextos. Aprenderán técnicas prácticas para mejorar su capacidad de comunicación interpersonal y para resolver conflictos mediante la negociación.

## 3. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Aplicar las distintas técnicas de comunicación, analizando las diversas aptitudes y conocimientos exigidos, y comprender los distintos modos de comunicación.

Desarrollar habilidades para comunicarse eficazmente en diferentes contextos y audiencias.

Adquirir destrezas en el arte de hablar en público y fomentar una competencia sólida

Resolver los diversos conflictos que surgen entre las partes, con el objetivo de lograr la consecución de acuerdos.

Describir los diversos factores que intervienen en la negociación, así como las fases a seguir en la misma.

Analizar los diferentes sistemas o estilos de negociación existentes con el fin de adoptar el más adecuado según las circunstancias concurrentes.

Identificar las diferentes fases en las que se desarrolla el proceso de negociación.

Emplear las técnicas adecuadas para lograr la consecución de acuerdos y la eficacia de los mismos para el correcto desarrollo profesional en el ámbito de la gestión de los recursos humanos.

## 4. CONTENIDOS

- 1.-Introducción a la comunicación: conceptos básicos
- 2.-Elementos del proceso de comunicación
- 3.-Modalidades de comunicación
- 4.-Comunicación en la empresa
- 5.-Desarrollo de habilidades comunicativas: Escucha, empatía y asertividad
- 6.-Técnicas de hablar en público: estructura del discurso, lenguaje no verbal y gestión del escenario
- 7.-Principios de negociación
- 8.-Fases de negociación
- 9.-Resolución de conflictos y gestión de situaciones difíciles
- 10.-Estudio del caso

## 5. METODOLOGÍAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

A continuación, se indican los tipos de metodologías de enseñanza-aprendizaje que se aplicarán:

- MD1: Método del Caso  
 MD2: Aprendizaje Cooperativo  
 MD3: Aprendizaje Basado en Problemas  
 MD5: Clase Magístral

## 6. ACTIVIDADES FORMATIVAS

<b>Modalidad Virtual</b>	
<b>Actividad formativa</b>	<b>Número de horas</b>
Actividad formativa	Número de horas
Lectura de temas de contenido	25,00
Análisis de casos y resolución de problemas jurídicos	12,50
Búsqueda de recursos y selección de fuentes de información	12,50
Exposición oral de trabajos a través de seminario virtual	12,50
Actividades participativas grupales (seminarios, debates, participación en foros- on-line) a través de webconference	12,50
Seminarios y Foros, Mesas redondas	
Investigaciones (científicas/ de casos) y proyectos (modalidad virtual)	25,00
Cuestionarios de autoevaluación	12,50
Pruebas de conocimientos	12,50

<b>TOTAL</b>	<b>125</b>

## 7. EVALUACIÓN

A continuación, se relacionan los sistemas de evaluación, así como su peso sobre la calificación total de la asignatura:

### Modalidad presencial y online:

Sistema de evaluación	Peso
Prueba de conocimiento	60%
Exposición oral	20%
Trabajos de diseño de estrategia y planes de intervención	10%
Caso/problema	10%

En el Campus Virtual, cuando accedas a la asignatura, podrás consultar en detalle las actividades de evaluación que debes realizar, así como las fechas de entrega y los procedimientos de evaluación de cada una de ellas.

### 7.1. Convocatoria ordinaria

Para superar la asignatura en convocatoria ordinaria deberás obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en la calificación final (media ponderada) de la asignatura.

En todo caso, será necesario que obtengas una calificación mayor o igual que 4,0 en la prueba final, para que la misma pueda hacer media con el resto de las actividades.

### 7.2. Convocatoria extraordinaria

Para superar la asignatura en convocatoria extraordinaria deberás obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en la calificación final (media ponderada) de la asignatura.

En todo caso, será necesario que obtengas una calificación mayor o igual que 4,0 en la prueba final, para que la misma pueda hacer media con el resto de las actividades.

Se deben entregar las actividades no superadas en convocatoria ordinaria, tras haber recibido las correcciones correspondientes a las mismas por parte del docente, o bien aquellas que no fueron entregadas.

## 8. CRONOGRAMA

En este apartado se indica el cronograma con fechas de entrega de actividades evaluables de la asignatura:

Actividades evaluables	Fecha
Actividad 1	Semana 4
Actividad 2	Semana 7
Actividad 3	Semana 10

Este cronograma podrá sufrir modificaciones por razones logísticas de las actividades. Cualquier modificación será notificada al estudiante en tiempo y forma.

## 9. BIBLIOGRAFÍA

AA. VV. (2005). Fundamentos de comunicación humana. México: McGraw-Hill Interamericana.

Andrew W. Ellis y Geoffrey Beattie. The psychology of language and communication. Grijalbo. Barcelona 2007.

Austin, J. L. (1998). Cómo hacer cosas con palabras: palabras y acciones. Paidós. Barcelona.

Ávila, F. (2014). Tácticas para la negociación internacional. México: Trillas.

Ballenato, Guillermo. (2010). Hablar en público, arte y técnica de la oratoria. Ediciones pirámide. Madrid.

Ballenato Guillermo. Comunicación eficaz. Ediciones Pirámide. Madrid. 2009.

Bethami D. y Roger, C. (2007). Comunicación en un mundo cambiante. México: McGraw-Hill Interamericana.

Beltri, F. (2007). Aprender a negociar. Barcelona: Paidós.

Broadbent, D.E. Percepción y comunicación. Editorial Debate. Madrid. 1983.

Cañete, F. (2022). El poder de confiar en ti. Barcelona: Planeta.

Carrión López, S. (2002). Comunicación de impacto. Barcelona: Ediciones Obelisco.

Cerdá, D. (2022). Ética para valientes. Barcelona: Ediciones Rialp.

- Cortina, A. (2013). Para qué sirve la ética. Madrid: Paidós Editorial.
- Charles Horton Cooley. Social Organization. McGraw Hill. Londres 2007.
- Cialdini, R. (2000). Influence: The Psychology of Persuasion. New York: HarperCollins.
- Csikszentmihályi, M. (2002). El yo evolutivo, una psicología para el mundo globalizado. Barcelona: Kairós.
- Jorge Bucay. Mis galletitas. Recuperado de: <<https://narrativabreve.com/2013/11/cuento-jorge-bucaygalletitas.html>>.
- De Santiago, J. (2012). Principios de la comunicación persuasiva. Madrid: Arco Libros.
- Equipo Espacio Mutuo. (2020). Charla TED: "10 maneras de tener una mejor conversación". Espacio Mutuo. <<https://www.espaciomutuo.cl/el-valor-de-vincularse/charla-ted-10-maneras-de-tener-una-mejor-conversacion/>>.
- Fisher, R. y Ury, W. (1991). El arte de negociar sin ceder. México: Cecsá.
- Fisher, R. y Ury, W. (2011). Obtenga el Si: el arte de negociar sin ceder. Barcelona. Edición Gestión 2000
- Forner, Pau: Dirige tu vida. Planeta. Barcelona. 2018
- García, Carbonell. (2004). Todos pueden hablar bien en público. Edaf. Madrid.
- García Recuenco, J., Haro, G. (2022). El pequeño libro de la filosofía estoica. Barcelona: Alienta Editorial.
- Gasalla, J. M. (2006). La nueva dirección de personas. Barcelona: Pirámide.
- Gil Escudero, J. M. (2014). Credibilidad, confianza y sociedad. Madrid: Punto Rojo.
- Goleman, Daniel: Inteligencia emocional. Kairos. Barcelona. 2010
- Gómez Vieites, Á., Otero Barros, C. (2011). Redes sociales en la empresa. Madrid: RA-MA.
- Hellen Keller. La historia de mi vida. Tuscumbia, 1880-Easton, 1968.
- Hernández, Guerrero. (2004). El arte de hablar. Ariel. Barcelona.
- Kennedy, G. (1991). Como negociar con éxito. Bilbao: Deusto.
- Lázaro Carreter, F. (1997). El dardo de la palabra. Círculo de lectores. Barcelona.
- Llamazares, O. y Nieto, A. (2002). Negociación internacional: estrategia y casos. Madrid: Pirámide.
- López Valero, A y Encabo Fernández, E. La heurística de la comunicación. Octaedro. Barcelona. 2001.
- Luxor, J. (2018). El pequeño libro de la influencia y la persuasión. Barcelona: Alienta.
- Luhmann. N. (2002). Fin y racionalidad de los sistemas. Madrid: Editorial Nacional.
- María Jesús Froxán. Análisis de la conducta humana. Pirámide. Madrid. 2009

- Moisés Ruiz. Comunicar bien para ser feliz. Península. Madrid 2010.
- Mona Delahooke. Más allá de la conducta humana. Libros singulares. California 2021.
- Navarro, E. (2005). Cuadro y mando de Recursos Humanos en la empresa. Barcelona: Gestión 2000.
- O'Connor, J. y Seymour, J. (2011). Introducción a la programación neurolingüística. Barcelona: Urano.
- Ovegero, A (2004)- Técnicas de negociación. ES. McGraw-Hill Interamericana de España S.L.
- Pereda, C. (2016). Sobre la confianza. Barcelona: Herder editorial.
- Peters, T. (1982). En busca de la excelencia. Barcelona: Plaza y Janés.
- Pozo Lite, Marisa. Cultura empresarial y comunicación interna. Madrid 2000.
- Puchol, Luis. El libro de las habilidades directivas. Diez de Santos. Madrid. 2003
- Quintiliano, M. F. (1972). Cómo ser orador. Bruguera. Barcelona.
- Riccardi, R. (2003). Reunir, hablar y persuadir. Deusto. Bilbao.
- Rodríguez, A. Comunicación. Fundación ECCA. Madrid. 1998.
- Rosique, M. (2015). Poder, Influenciay Autoridad. Barcelona: Alienta.
- Zimmer, M. (1990). Técnicas para mejorar su oratoria. Deusto, Bilbao.
- Toffier, A. (1990). El cambio del poder. Barcelona: Plaza y Janés.
- Touzard, H. (1981). La mediación y la solución del conflicto. Barcelona: Herder.
- UrcollaTellería, Juan Luis. Manual de la comunicación empresarial. Esic. Madrid. 2004

## **10. UNIDAD DE ORIENTACIÓN EDUCATIVA, DIVERSIDAD E INCLUSIÓN**

Desde la Unidad de Orientación Educativa, Diversidad e Inclusión (ODI) ofrecemos acompañamiento a nuestros estudiantes a lo largo de su vida universitaria para ayudarles a alcanzar sus logros académicos. Otros de los pilares de nuestra actuación son la inclusión del estudiante con necesidades específicas de apoyo educativo, la accesibilidad universal en los distintos campus de la universidad y la equiparación de oportunidades.

Desde esta Unidad se ofrece a los estudiantes:

1. Acompañamiento y seguimiento mediante la realización de asesorías y planes personalizados a estudiantes que necesitan mejorar su rendimiento académico.
2. En materia de atención a la diversidad, se realizan ajustes curriculares no significativos, es decir, a nivel de metodología y evaluación, en aquellos alumnos con necesidades específicas de apoyo educativo persiguiendo con ello una equidad de oportunidades para todos los estudiantes.
3. Ofrecemos a los estudiantes diferentes recursos formativos extracurriculares para desarrollar diversas competencias que les enriquecerán en su desarrollo personal y profesional.
4. Orientación vocacional mediante la dotación de herramientas y asesorías a estudiantes con dudas vocacionales o que creen que se han equivocado en la elección de la titulación.

Los estudiantes que necesiten apoyo educativo pueden escribirnos a:

[orientacioneducativa@universidadeuropea.es](mailto:orientacioneducativa@universidadeuropea.es)

## **11. ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN**

¡Tu opinión importa!

La Universidad Europea te anima a participar en las encuestas de satisfacción para detectar puntos fuertes y áreas de mejora sobre el profesorado, la titulación y el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Las encuestas estarán disponibles en el espacio de encuestas de tu campus virtual o a través de tu correo electrónico.

Tu valoración es necesaria para mejorar la calidad de la titulación.

Muchas gracias por tu participación.