UNIVERSIDAD DE CASTILLA - LA MANCHA

GUÍA DOCENTE

1. DATOS GENERALES

Asignatura:	TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y SOLUCIÓN DE CONFLICTOS	**Código:**	43321
Tipología:	OBLIGATORIA	**Créditos ECTS:**	6
Grado:	325 - GRADO EN RELACIONES LABORALES Y DESARROLLO DE RECURSOS HUMANOS (AB)	**Curso académico:**	2022-23
Centro:	111 - FACULTAD RELACIONES LAB Y RRHH ALBACETE	**Grupo(s):**	10
Curso:	3	**Duración:**	Primer cuatrimestre
Lengua principal de impartición:	Español	**Segunda lengua:**	
Uso docente de otras lenguas:		**English Friendly:**	N
Página web:		**Bilingüe:**	N

Profesor: **MARIA ELOÍNA LUCAS RUIZ** - Grupo(s): **10**

Edificio/Despacho	Departamento	Teléfono	Correo electrónico	Horario de tutoría
	CIENCIA JURÍDICA Y DERECHO PÚBLICO		Eloina.Lucas@uclm.es	

Profesor: **GEMMA MARCILLA CORDOBA** - Grupo(s): **10**

Edificio/Despacho	Departamento	Teléfono	Correo electrónico	Horario de tutoría
Facultad de Derecho/3.13	CIENCIA JURÍDICA Y DERECHO PÚBLICO	926053155	gema.marcilla@uclm.es	

2. REQUISITOS PREVIOS

No se han establecido.

3. JUSTIFICACIÓN EN EL PLAN DE ESTUDIOS, RELACIÓN CON OTRAS ASIGNATURAS Y CON LA PROFESIÓN

La asignatura TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS se integra en el Tercer Curso del Grado en RRLL Y DESARROLLO DE RECURSOS HUMANOS. Se justifica doblemente por las **competencias y habilidades** que gracias a ella aprende el estudiante y por sus **contenidos**, muy importantes para los estudiantes, cuyo futuro profesional se vincula a las relaciones sociales y jurídicas en el entorno laboral.

En efecto, el conflicto representa un aspecto más de las relaciones sociales en general y de las relaciones de trabajo en particular. El Derecho constituye sin duda el método de resolución de conflictos por excelencia, sobre todo en el paradigma del Estado-nación de los siglos XIX y XX. Sin embargo, la complejidad de las relaciones sociales del siglo XXI ha llevado a una **creciente pujanza de los sistemas alternativos al Derecho en la resolución de conflictos**: en el ámbito estatal (mediación y arbitraje, y otras formas de resolución extrajudicial de conflictos), disponen cada vez de mayor progatonismo, sobre todo por tratarse de sistemas más rápidos que los procesos ante los tribunales. Pero también en el ámbito transnacional cobra trascendencia la negociación: tanto respecto de las relaciones internacionales como de las interacciones entre privados más allá de las fronteras de sus respectivos Estados. En especial, las grandes empresas prefieren sustraer la resolución de sus conflictos a la jurisdicción estatal

4. COMPETENCIAS DE LA TITULACIÓN QUE LA ASIGNATURA CONTRIBUYE A ALCANZAR

Competencias propias de la asignatura

Código	Descripción
E11	Capacidad para reconocer las situaciones negociales, analizarlas en cada caso y detectar su estructura estratégica.
G01	Capacidad para la búsqueda, análisis y síntesis de información que permita construir argumentos y emitir juicios en los diferentes ámbitos de actuación profesional.
G02	Capacidad para exponer y defender, oralmente y/o por escrito, asuntos o temas relacionados con su especialidad.
G03	Capacidad para el aprendizaje continuado, autodirigido y autónomo, que les permita desarrollar habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.
G05	Capacidad para comprender de modo general información en lengua extranjera, utilizando expresiones de uso frecuente.

5. OBJETIVOS O RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS

Resultados de aprendizaje propios de la asignatura

Descripción

Exposición y defensa de trabajos relacionados con la materia.

Conocimiento de las técnicas y estrategias básica de negociación.

Utilizar documentos y materiales en lengua extranjera.

Identificar las situaciones negociales y detectar su estructura estratégica.

Trabajo autónomo.

Búsqueda, análisis y síntesis de información.

6. TEMARIO

Tema 1: EL CONFLICTO

- **Tema 1.1** Concepto, estructura y valoración
- **Tema 1.2** El conflicto laboral

Tema 2: LA NEGOCIACIÓN COMO TÉCNICA DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Tema 2.1 La negociación como forma de resolver conflictos
Tema 2.2 Características de las partes enfrentadas
Tema 2.3 Planificación estratégica y gestión táctica
Tema 2.4 Tácticas conciliadoras versus tácticas coercitivas

Tema 3: LOS PROCESOS

Tema 3.1 Sucinta referencia al juicio ordinario
Tema 3.2 Sucinta referencia al juicio verbal

Tema 4: LOS SISTEMAS ALTERNATIVOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Tema 4.1 Origen y justificación de los ADR
Tema 4.2 El arbitraje
Tema 4.3 La conciliación
Tema 4.4 La mediación

COMENTARIOS ADICIONALES SOBRE EL TEMARIO

Cualquier cambio en el temario, será indicado por Moodle por el profesor/a responsable de la asignatura.

7. ACTIVIDADES O BLOQUES DE ACTIVIDAD Y METODOLOGÍA

Actividad formativa	Metodología	Competencias relacionadas (para títulos anteriores a RD 822/2021)	ECTS	Horas	Ev	Ob	Descripción
Enseñanza presencial (Teoría) [PRESENCIAL]	Método expositivo/Lección magistral		0.8	20	N	-	
Enseñanza presencial (Prácticas) [PRESENCIAL]	Estudio de casos		0.56	14	N	-	
Resolución de problemas o casos [PRESENCIAL]			0.2	5	S	S	
Foros y debates en clase [PRESENCIAL]	Debates		0.48	12	S	N	
Tutorías de grupo [PRESENCIAL]	Aprendizaje cooperativo/colaborativo		0.1	2.5	S	N	
Tutorías individuales [PRESENCIAL]	Trabajo dirigido o tutorizado		0.1	2.5	S	N	
Estudio o preparación de pruebas [AUTÓNOMA]	Autoaprendizaje		2.4	60	S	N	
Otra actividad no presencial [AUTÓNOMA]	Combinación de métodos		1.2	30	S	N	Estas horas de actividad se concretarán en función de las circunstancias en las que se desarrolle el cuatrimestre.
Prueba final [PRESENCIAL]			0.08	2	S	S	
Prueba parcial [PRESENCIAL]			0.08	2	S	N	
Total:			**6**	**150**			
Créditos totales de trabajo presencial: 2.4			**Horas totales de trabajo presencial: 60**				
Créditos totales de trabajo autónomo: 3.6			**Horas totales de trabajo autónomo: 90**				

Ev: Actividad formativa evaluable
Ob: Actividad formativa de superación obligatoria (Será imprescindible su superación tanto en evaluación continua como no continua)

8. CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y VALORACIONES

Sistema de evaluación	Evaluacion continua	Evaluación no continua*	Descripción
Resolución de problemas o casos	15.00%	0.00%	En el 2º caso práctico, se reexaminará de los casos a quien haya obtenido menos de 4.
Pruebas parciales	35.00%	0.00%	Nota mínima para eliminar materia: 4 sobre 10
Prueba final	0.00%	100.00%	30% práctico y 70% teórico.
Resolución de problemas o casos	15.00%	0.00%	Nota mínima para eliminar materia: 4 sobre 10
Pruebas parciales	35.00%	0.00%	En la 2ª prueba parcial se reexaminará de la 1ª a quien haya obtenido menos de 4
Total:	**100.00%**	**100.00%**	

* *En **Evaluación no continua** se deben definir los porcentajes de evaluación según lo dispuesto en el art. 4 del Reglamento de Evaluación del Estudiante de la UCLM, que establece que debe facilitarse a los estudiantes que no puedan asistir regularmente a las actividades formativas presenciales la superación de la asignatura, teniendo derecho (art. 12.2) a ser calificado globalmente, en 2 convocatorias anuales por asignatura, una ordinaria y otra extraordinaria (evaluándose el 100% de las competencias).*

Criterios de evaluación de la convocatoria ordinaria:

Evaluación continua:

Los alumnos realizarán un ejercicio de casos prácticos (similares a los realizados en las clases prácticas) y dos pruebas parciales. Se podrá eliminar materia a partir de un 4 en cada prueba y que haga media de 5 en global.

Evaluación no continua:

Examen final, en un porcentaje 30% práctico y 70% teórico.

Particularidades de la convocatoria extraordinaria:

La evaluación reunirá las mismas características que en la convocatoria ordinaria.

Particularidades de la convocatoria especial de finalización:

La evaluación reunirá, con carácter general, las mismas características que en las convocatorias ordinaria y extraordinaria.

9. SECUENCIA DE TRABAJO, CALENDARIO, HITOS IMPORTANTES E INVERSIÓN TEMPORAL

No asignables a temas	
Horas	**Suma horas**

10. BIBLIOGRAFÍA, RECURSOS

Autor/es	Título/Enlace Web	Editorial	Población	ISBN	Año	Descripción
	Mediación y resolución de conflictos: técnicas y ámbitos	Tecnos		978-84-309-5132-1	2011	De este libro, hay ediciones más actualizadas. La sociedad del siglo XXI demanda nuevas vías de solución de conflictos que ofrezcan una respuesta más rápida, eficaz y satisfactoria que el proceso. Este es el cometido de las técnicas de solución de conflictos, como la mediación. Esta obra pretende servir de guía y ayuda a los diferentes operadores del ámbito sociojurídico. Todos ellos, desde jueces, fiscales y abogados, hasta psicólogos,trabajadores sociales y mediadores, van a tener una importancia decisiva en el nuevo panorama establecido a partir de la Ley 5/2012, de mediación civil y mercantil, el cual implica, además de un profundo cambio de mentalidad en la forma de gestionar los conflictos, una transformación de las propias estructuras y configuración del ordenamiento jurídico.