



UNIVERSITAT DE LLEIDA  
FACULTAT DE DRET I ECONOMIA

CURS ACADÈMIC 2008 - 2009

**ENSENYAMENT: LLICENCIATURA EN CIÈNCIES DEL TREBALL**

**PLA D'ESTUDIS: 2004**

**ASSIGNATURA: TEORIA I TÈCNiques DE NEGOCIACIÓ II (Codi 33011)**

**PROFESSOR/A: ROSA M. PÉREZ CALVO / ANARBELLA SÁNCHEZ GONZÁLEZ**

**CURS: 2n**

**QUADRIMESTRE: 2n**

**CRÈDITS: 4,5**

**TIPUS: TRONCAL**

### **1. OBJECTIUS**

- Conèixer el procediment i estils de la negociació.
- Aprendre les habilitats bàsiques implicades en un procés de negociació i mediació.
- Treballar a partir de casos pràctics sobre negociació.

### **2. CONTINGUTS o METODOLOGIA**

- Classes teòrico-pràctiques.
- Debat i treball en grups
- Introducció al procés de mediació de relacions laborals
- Entrenament en habilitats socials
- Exercicis pràctics

### **3. PROGRAMA**

- Conceptes bàsics sobre la negociació. Estils.
- La negociació situacional.
- Les vies de la negociació
  - o Estratègia
  - o Habilitats
  - o Tècniques
- Mediació laboral: eficàcia i intervencions.

### **4. MATERIALS DE L'ASSIGNATURA**

- Fotocopies

### **5. BIBLIOGRAFIA**

- Ponti, F. (2002). *Los caminos de la negociación. Personas, estrategias y técnicas*. Barcelona: Granica.
- Mendieta, C; Vela, O. (2005) *Ni tu ni jo. Com arribar als acord*. Barcelona: Graó.
- Cornelius, H.; Faire, S. (1995). *Tu ganas, yo gano. Como resolver conflictos creativamente*. Madrid: Gaia.
- Guix, X. (1994) *Ni me explico, no me entiendes. Los laberintos de la comunicación*. Barcelona: Granica.

- Martínez de Mirugia, B. (1999). *Mediación y resolución de conflictos*. Madrid: Paidós.
- Munduate, L.; Medina, F.J. (coord.) (2005). *Gestión del conflicto, negociación y mediación*. Barcelona: Pirámide.
- Pruitt, D.G.; Carnevale, P.J. (1993). *Negotiation in social conflict*. Open University press: Buckingham.
- Rubin, J.Z.; Pruitt, D.G.; Kim, S.H. (1994) *Social conflict. Escalation, stalemate and settlement*. McGraw-Hill: Madrid.
- Vinyamata, E. (1999). *Manual de prevención y resolución de conflictos*. Conciliación, mediación y negociación. Barcelona: Ariel.

## 6. AVALUACIÓ

| MODALITAT A        |     | MODALITAT B  |      |
|--------------------|-----|--------------|------|
| Assistència classe | 20% | Examen final | 100% |
| Exercicis pràctics | 30% |              |      |
| Examen             | 50% |              |      |