

27641 - Técnicas sociológicas de negociación comercial

Información del Plan Docente

Año académico: 2023/24

Asignatura: 27641 - Técnicas sociológicas de negociación comercial

Centro académico: 109 - Facultad de Economía y Empresa

Titulación: 450 - Graduado en Marketing e Investigación de Mercados

Créditos: 5.0

Curso: 4

Periodo de impartición: Primer semestre

Clase de asignatura: Optativa

Materia:

1. Información básica de la asignatura

Esta asignatura optativa está diseñada para mejorar la comprensión de los procesos de negociación comercial y desarrollar las habilidades directivas del alumnado.

La negociación comercial es una herramienta para crear valor. La adquisición de habilidades de negociación se ha convertido en una necesidad en el entorno socio-económico actual, donde las empresas sufren una intensa competencia por la atención del consumidor.

Esta asignatura proporciona formación teórica y práctica que facilite al alumnado: identificar oportunidades de mercado y necesidades de los clientes, anticipar cambios del entorno y determinar estrategias y acciones comerciales.

Estos objetivos están alineados con los siguientes Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS): 4. Educación de calidad; 5. Igualdad de género; 12. Producción y consumo responsables

2. Resultados de aprendizaje

R1.- Identificar los elementos que intervienen en los procesos de negociación.

R2.- Describir distintos procesos de negociación.

R3.- Reconocer y evaluar las estrategias de la argumentación.

R4.- Identificación de estilos de negociación.

R5.- Conocer las distintas partes del proceso de negociación cara a cara.

R6.- Poner en marcha un proceso de negociación.

3. Programa de la asignatura

TEMA 1. Introducción: Elementos Básicos de la Negociación

TEMA 2. Estilos y Tipos de Negociación

TEMA 3. La Preparación

Recoger información

Establecer objetivos

Identificar la zona de negociación

TEMA 4. El Proceso de la Negociación

Establecer la agenda

Saber preguntar, saber escuchar

Tomar posiciones y argumentar.

Objeciones y concesiones

Cierre y acuerdo

TEMA 5. Estrategias y Tácticas

Tipos de estrategia

Tácticas según la situación

TEMA 6. Habilidades de Comunicación

Uso del lenguaje

Diversidad cultural y otros obstáculos para la comunicación

TEMA 7. Habilidades Sociales

Uso del espacio

Gestión de las emociones

Asertividad

4. Actividades académicas

El proceso de aprendizaje debe estar protagonizado por los propios estudiantes, cuya implicación y esfuerzo son esenciales para desarrollar sus habilidades de negociación.

El profesorado proporcionará elementos y recursos para facilitar el aprendizaje. La programación de las actividades de aprendizaje comprende las siguientes:

Clase magistral 20 horas

Prácticas en el aula: 30 horas

Trabajo autónomo del [estudiante](#): 65 horas

Realización *pruebas de evaluación*: 10 horas

Las "Clases magistrales" tratarán los fundamentos teóricos de la materia.

Las "Prácticas en el aula" consistirán en resolución de problemas, casos y ejercicios en distintas situaciones de negociación.

5. Sistema de evaluación

En PRIMERA CONVOCATORIA se proponen dos sistemas de evaluación:

Evaluación Continua:

- Actividades prácticas en el aula (60 % de la nota). Consiste en la realización de ejercicios de negociación y resolución de problemas en el aula, de manera oral o escrita, individual o en grupo, durante el curso.
 - Prueba escrita (40% de la nota). Constará de preguntas abiertas sobre los contenidos de la materia.
- Para aprobar la asignatura es necesario aprobar ambas partes.

Evaluación Global: Consiste en una prueba escrita, con dos partes:

- Parte teórica (40% de la nota) preguntas abiertas de desarrollo sobre los contenidos de la asignatura.
- Parte práctica (60% de la nota): resolución por escrito de situaciones de negociación.

SEGUNDA CONVOCATORIA: Sistema de evaluación global. Prueba escrita regida por las mismas condiciones que las de Evaluación Global en primera convocatoria.

Criterios de Evaluación:

Tanto en las pruebas escritas como en las prácticas en el aula se valorará el acierto en la exposición del tema, la coherencia interna de las respuestas, la capacidad de razonamiento y expresión, la creatividad en la propuesta de soluciones, la capacidad de aplicar los conocimientos teóricos en la práctica.