

HABILITATS I DESENVOLUPAMENT PROFESSIONAL: NEGOCIACIÓ I COMUNICACIÓ

Tipus d'assignatura: optativa

Trimestre: segon

Crèdits: 4 ECTS

Llengua de la docència: castellà/català

Coordinador de l'assignatura: José Luis Martí

Dades de contacte: josepluis.marti@upf.edu

1. PRESENTACIÓ I OBJECTIUS DE L'ASSIGNATURA

La assignatura ofereix una introducció a l'anàlisi estratègica i a les tècniques de negociació, aplicables a qualsevol context professional, però amb especial atenció a l'àmbit jurídic. En concret, analitza els següents continguts: estructura del conflicte, bases estratègiques del recurs a la negociació, teoria de jocs, poder i negociació, tècniques de negociació, de reclamació de valor i de creació de valor, generació de contractes eficients, recursos de repartiment just (fair division).

Lectura obligatòria prèvia i preparació dels materials per a cada sessió. Classes experimentals centrades en els aspectes clau del recurs negocial: interdependència, moviments estratègics, assertivitat, auto-restriccions, ancoratge, poder, creació de valor. Preparació i negociació de casos.

Per revisar els resultats d'aprenentatge de la matèria en què s'inscriu l'assignatura (Matèria 1: Matèries Professionals) veure l'annex situat al final d'aquest pla docent.

2. PLA D'APRENTATGE DE L'ASSIGNATURA

a) Continguts

SESSIÓ	TEMA
Primera sessió	Introducció: l'art de l'estratègia: Què és la negociació? El punt de vista estratègic Negociació explícita i negociació tàcita. Anàlisi negocial: Fòrmula RADAR i les 16 regles de negociació.
Segona sessió	Anàlisi estratègica i teoria de jocs: La teoria de jocs i tipus de jocs de Schelling. Principi de reconstrucció i àrbres de joc. Estratègia dominant i estratègia dominada. Dilema del presoner i dilema del negociador. Gestió del conflicte.
Tercera sessió	Models de negociació, estratègia i anàlisi negocial: Models de negociació. Anàlisi negocial. Anàlisi de les parts. Anàlisi del conflicte. Anàlisi d'interessos
Quarta sessió	Psicologia, irracionalitat i gestió de la comunicació: La importància de la psicologia en la negociació. Estereotips i rols. Fonts d'irracionalitat. La gestió de la comunicació
Cinquena sessió	Negociació i poder I: El poder negocial. <i>Bargaining set</i> : valors de reserva, zona de possible acord, nivells d'aspiracions. Avaluació i comparació d'alternatives sobre la base de múltiples atributs
Sisena sessió	Negociació i poder II: Exercicis de <i>Bargaining set</i> . Como millorar el poder negocial. Altres fonts de poder negocial
Setena sessió	Comença la negociació i estratègies competitives (I): Estratègies d'apertura: qui ha de realitzar la primera oferta? Ancoratge i maledicció del guanyador. Seqüències o patrons de concessions. Posicions i reclamació de valor. Enganys i altres <i>trucs bruts</i> . Trampes estructurals: costos irreversibles, escalada, etc.
Vuitena sessió	La negociació competitiva (II): Models de submissió. Presa d'ostatges i costos temporals. Avisos, amenaces i promeses. Regles de resposta. Compromisos estratègics
Novena sessió	La negociació integradora (I): De la confrontació posicional als procediments integradors. Interessos i creació de valor. Les condicions per a la cooperació estable. El mètode de Harvard de negociació
Desena sessió	La negociació integradora (II): Exercicis de negociació integradora. La negociació assistida: mètodes ADR i dret

Onzena sessió	La negociació integradora (III): Propietats del <i>repartiment just</i> . Procediments aleatoris, <i>divide-and-choose</i> i seqüencials. La fórmula win-win d'Adjusted Winner de Brams i Taylor. Les subhastes internes. Steinhaus.
Dotzena sessió	Conclusions: El tancament de la negociació: característiques d'un bon acord. Dictamen negocial. Guia de la negociació: Fòrmula RADAR i 16 regles de la negociació. Els límits de la negociació: mercat, ètica i dret

b) Hores de dedicació: 35 hores incloent sessions i treball de l'alumne

**Annex. RESULTATS D'APRENTATGE
MATÈRIA 1: MATÈRIES PROFESSIONALS**

La *Matèria 1* del pla d'estudis del Mu d'Advocacia i Procura està formada per les següents assignatures:

- Deontologia de l'advocacia i la procura (4 ECTS, Obligatòria,)
- Organització de l'exercici professional de l'advocacia i la procura (4 ECTS). Obligatòria)
- El procurador en el procés dels diferents ordres jurisdiccionals (3 ECTS, Obligatòria)
- Habilitats i desenvolupament professional: negociació i comunicació. Skills and Professional Development: Negotiation and Communication (4 ECTS, Optativa)
- Mediació i arbitratge. Mediation and Arbitration (4 ECTS, Optativa)

Per al conjunt de la matèria es contempen els següents resultats d'aprenentatge:

RA4. Mat. 1.1. Reconixerà en els casos proposats les posicions que mantenen les parts i esbrinarà els seus interessos reals.

RA10. Mat. 1.2. Reconixerà en els casos pràctics proposats en classe el funcionament i vicissituds de l'assistència jurídica gratuïta.

RA10. Mat. 1.3. Definirà en la jurisprudència analitzada els requisits de la responsabilitat civil, penal i disciplinària del professional.

RA5. Mat. 1.4. Aplicarà els coneixements teòrics sobre mediació en una simulació.

RA9. Mat. 1.5. Detectarà en els casos pràctics proposats en classe com es concreten els deures deontològics objecte d'anàlisi i les conseqüències que es deriven del seu incompliment.

RA11. Mat. 1.6. Interpretarà mitjançant l'anàlisi dels casos proposats els efectes econòmics del procés, tenint en compte els criteris per a la imposició de costes i com es duu a terme la taxació de costes.

RA13. Mat. 1.7. Analitzarà en les sessions pràctiques el desenvolupament de les tècniques de resolució de conflictes.

RA16. Mat. 1.8. Identificarà en els casos proposats les diferents formes de prestació dels serveis.

RA17. Mat. 1.9. Identificarà en els casos proposats les obligacions en matèria de dades de caràcter personal que concerneixen al despatx professional.

RA20. Mat. 1.10. Identificarà com utilitzar en els exercicis pràctics les diferents plataformes de comunicació: Punt Neutre Judicial, LexNet, ejusticia.cat, registradores.org, Subastas.boe.es, ...

RA7. Mat. 1.11 L'estudiant identificarà en els exercicis pràctics els diferents actes de comunicació: els actes de comunicació per a realitzar emplaçaments a demandats no compareixents, trasllats d'escrit entre procuradors, tramitació d'oficis judicials, realització d'actes de comunicació internacionals, etc.

RA8. Diferenciar, de manera clara i precisa, els interessos privats que representen els professionals del Dret amb els de caràcter públic l'execució del qual la llei i els tribunals li encomanen, en l'àmbit de la col·laboració amb els tribunals en l'execució de les resolucions judicials.

RA22. Implementar tècniques de treball en equip dirigides a aconseguir una major eficiència mitjançant l'accés a fonts d'informació, el coneixement d'idiomes, la gestió del coneixement i el maneig de tècniques i eines aplicades.

RA25 Desenvolupar treballs professionals en equips especialitzats i interdisciplinaris.

Aquests resultats d'aprenentatge provenen de la relació amb les competències del reglament d'accés a l'Advocacia i la Procura

https://www2.barcelonaschoolofmanagement.upf.edu/docs/memoria/ANNEX_Relacio_competencies_Reglament_resultats_aprenentatge_presentats.pdf