

**MÁSTER UNIVERSITARIO EN ABOGACÍA
(BSM/UPF-ICAB)**

NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA

Trimestre: Segundo

Asignatura: Ejercicio Profesional: Organización y Habilidades (4 ECTS)

Módulo: Negociación estratégica (2 ECTS)

Horas de dedicación del estudiante: 50

Lengua de docencia:

Grupo 02: castellano

Grupo 03: catalán

Docencia: las sesiones plenarias se impartirán en formato remoto, mientras que los seminarios –si la situación sanitaria lo permite- serán presenciales, excepto el subgrupo 203, que siempre se ofrecerá también en remoto. Si la situación sanitaria lo permite, tan pronto como sea posible se pasará a docencia 100% presencial en la sede de Balmes/Roselló.

Coordinador: Josep Lluís Martí. Profesor de Filosofía del Derecho. Universitat Pompeu Fabra.

Contacto: josepluis.marti@upf.edu

Profesorado:

Josep Lluís Martí. Profesor de Filosofía del Derecho. Universitat Pompeu Fabra. (Grupo 2 y seminario 302).

Eze Paez. Investigador de la Universidad de Minho (G3 y seminario 301).

1. Presentación de la asignatura

Todos los pilotos saben que un buen aterrizaje empieza por una buena maniobra de aproximación. Si en el desarrollo de esa maniobra todos los parámetros se han controlado adecuadamente el avión aterriza prácticamente solo. Si no, nadie sabe lo que puede ocurrir.

Los abogados experimentados - y este es su secreto - también resuelven el aterrizaje durante la maniobra de aproximación. Cuando llega el momento de empezar a hablar – es decir, cuando los demás creen que la negociación va a comenzar – los recursos más relevantes y decisivos ya han sido desplegados.

Esos recursos son básicamente estratégicos: posicionamiento en la estructura de interdependencia, gestión de los incentivos y las expectativas, control de la comunicación, herramientas de anclaje y restricciones, identificación y consolidación del poder negocial, generación de acuerdos inteligentes.

Nuestro objetivo es ayudarte a ser un buen piloto de la negociación en entornos profesionales y también, inevitablemente, en los personales. Colocarte en la senda de planeo que te conducirá con naturalidad al acuerdo inteligente y estable.

2. Competencias a adquirir (según RD 775/2011)

2.1. Competencias genéricas

E1. Poseer, comprender y desarrollar habilidades que posibiliten aplicar los conocimientos académicos especializados adquiridos en el grado a la realidad cambiante a la que se enfrentan los abogados para evitar situaciones de lesión, riesgo o conflicto en relación a los intereses encomendados o su ejercicio profesional ante tribunales o autoridades públicas y en las funciones de asesoramiento.

E3. Conocer y ser capaz de integrar la defensa de los derechos de los clientes en el marco de los sistemas de tutela, jurisdiccionales nacionales e internacionales.

E10. Desarrollar destrezas y habilidades para la elección de la estrategia correcta para la defensa de los derechos de los clientes teniendo en cuenta las exigencias de los distintos ámbitos de la práctica profesional.

E11. Saber desarrollar destrezas que permitan al abogado mejorar la eficiencia de su trabajo y potenciar el funcionamiento global del equipo o institución en que lo desarrolla mediante el acceso a fuentes de información, el conocimiento de idiomas, la gestión del conocimiento y el manejo de técnicas y herramientas aplicadas.

E13. Saber exponer de forma oral y escrita hechos, y extraer argumentativamente consecuencias jurídicas, en atención al contexto y al destinatario al que vayan dirigidas, de acuerdo en su caso con las modalidades propias de cada ámbito procedimental.

E14. Saber desarrollar trabajos profesionales en equipos específicos e interdisciplinarios.

2.2. Conocimientos específicos

Estructura del conflicto, bases estratégicas del recurso a la negociación, teoría de juegos, poder y negociación, técnicas de negociación, de reclamación de valor y de creación de valor, generación de contratos eficientes, recursos de reparto justo (*fair division*).

2.3. Capacidades y destrezas específicas

Competencia analítica en el reconocimiento e identificación de las situaciones de interdependencia, anticipación y posicionamiento en la estructura estratégica del conflicto, liderazgo del proceso de negociación, evaluación de intereses, generación de propuestas de ganancias conjuntas, habilidades en la gestión eficiente de la comunicación, dominio del lenguaje asertivo, control de las percepciones y de las emociones, habilidades de interacción en un entorno de conflicto.

3. Contenido, programación y profesorado

TEMARIO DE LAS SESIONES TEÓRICAS

Primera sesión	Conflicto, estrategia y análisis negocial
Segunda sesión	Poder negocial y punto de partida
Tercera sesión	Estrategias competitivas
Cuarta sesión	Negociación integradora o win-win

TEMARIO DE LAS SESIONES PRÁCTICAS

Primera sesión	Ejercicios de <i>bargaining set</i>
Segunda sesión	Gestión de la comunicación y regateo
Tercera sesión	Ejercicios de negociación competitiva
Cuarta sesión	Ejercicios de negociación integradora

3.2. Cronograma y docentes asignados

GRUPO 2

Sesión	Identificador	Fecha y hora	Profesor
Primera sesión	T2-1	03-02-20 14.30 a 16.30h	Josep Lluís Martí
Segunda sesión	T2-2	10-02-20 14.30 a 16.30h	Josep Lluís Martí
Tercera sesión	T2-3	18-02-20 14.30 a 16.30h	Josep Lluís Martí
Cuarta sesión	T2-4	24-02-20 14.30 a 16.30h	Josep Lluís Martí

SUBGRUPO 201

Sesión	Identificador	Fecha y hora	Profesor
Primera sesión	S201-1	11-02-20 12.00 a 14.00h	Josep Lluís Martí
Segunda sesión	S201-2	17-02-20 12.00 a 14.00h	Josep Lluís Martí
Tercera sesión	S201-3	22-02-20 12.00 a 14.00h	Josep Lluís Martí

Cuarta sesión	S201-4	01-03-20 12.00 a 14.00h	Josep Lluís Martí
---------------	--------	-------------------------	-------------------

SUBGRUPO 202

Sesión	Identificador	Fecha y hora	Profesor
Primera sesión	S202-1	11-02-20 09.30 a 11.30h	Josep Lluís Martí
Segunda sesión	S202-2	17-02-20 09.30 a 11.30h	Josep Lluís Martí
Tercera sesión	S202-3	22-02-20 09.30 a 11.30h	Josep Lluís Martí
Cuarta sesión	S202-4	01-03-20 09.30 a 11.30h	Josep Lluís Martí

SUBGRUPO 203 (ONLINE)

Sesión	Identificador	Fecha y hora	Profesor
Primera sesión	S203-1	10-02-20 12.00 a 14.00h	Josep Lluís Martí
Segunda sesión	S203-2	18-02-20 12.00 a 14.00h	Josep Lluís Martí
Tercera sesión	S203-3	24-02-20 09.30 a 11.30h	Josep Lluís Martí
Cuarta sesión	S203-4	02-03-20 12.00 a 14.00h	Josep Lluís Martí

GRUPO 3

Sesión	Identificador	Fecha y hora	Profesor
Primera sesión	T3-1	03-02-20 14.30 a 16.30h	Eze Paez
Segunda sesión	T3-2	10-02-20 16:30 a 18.30h	Eze Paez
Tercera sesión	T3-3	18-02-20 16.30 a 18.30h	Eze Paez
Cuarta sesión	T3-4	24-02-20 16.30 a 18.30h	Eze Paez

SUBGRUPO 301

Sesión	Identificador	Fecha y hora	Profesor
Primera sesión	S301-1	11-02-20 17.00 a 19.00h	Eze Paez
Segunda sesión	S301-2	17-02-20 17.00 a 19.00h	Eze Paez
Tercera sesión	S301-3	22-02-20 17.00 a 19.00h	Eze Paez
Cuarta sesión	S301-4	01-03-20 17.00 a 19.00h	Eze Paez

SUBGRUPO 302

Sesión	Identificador	Fecha y hora	Profesor
Primera sesión	S302-1	11-02-20 14.30 a 16.30h	Josep Lluís Martí
Segunda sesión	S302-2	17-02-20 14.30 a 16.30h	Josep Lluís Martí
Tercera sesión	S302-3	22-02-20 14.30 a 16.30h	Josep Lluís Martí
Cuarta sesión	S302-4	01-03-20 14.30 a 16.30h	Josep Lluís Martí

4. Evaluación

1. La evaluación de esta asignatura consistirá en un examen final consistente en cuatro preguntas de respuesta abierta, que versarán sobre alguno de los contenidos generales explicados en las clases y contenidos en el libro de texto.
2. La asistencia a las clases teóricas y de seminarios será voluntaria. No obstante, los estudiantes que sigan las actividades de los seminarios podrán optar a dos puntos extra en la nota final. Esto significa que si obtienen una buena calificación en su desempeño de las actividades, podrán obtener hasta dos puntos más que se sumarán a la nota que obtengan en el examen, con un máximo de un 10.
3. La nota obtenida en este módulo valdrá el 50% del total de la asignatura "Ejercicio Profesional: Organización y Habilidades". Los alumnos que no consigan un 5 como nota global de la asignatura deberán recuperar esta parte de la nota sólo en el caso de no haber alcanzado el 5 en este concreto módulo. La recuperación tendrá lugar en el mes de abril de 2021.

5. Textos legales y bibliografía recomendada

5.1. Manuales alternativos del curso (se puede elegir cualquiera de los dos):

Font Barrot, A. (2013), *Las 12 leyes de la negociación*. Barcelona: Conecta. Random House Mondadori.

Font Barrot, A. (2007), *Curso de negociación estratégica*. Barcelona. Editorial UOC;

5.2. Bibliografía para ampliar contenidos:

Axelrod, R. (1984), *The Evolution of Cooperation*. Nueva York: Basic Books. (Traducción castellana de 1986: *La evolución de la cooperación*, Madrid: Alianza);

Bazerman, M. H. y Neale, M.A. (1992), *Negotiating Rationally*. Nueva York: The Free Press. (Traducción castellana de 1993: *Negociación racional, en un mundo irracional*. Barcelona: Paidós);

Brams, S.J. and Taylor, A.D. (1999), *The WIN-WIN solution*, New York: W.W. Norton & Company. (Traducción castellana de 2000: *La solución ganar-ganar*. Barcelona: Ariel);

Dixit, A. K. i Nalebuff, B. (1991), *Thinking Strategically*. Nueva York, Norton. (Traducción castellana de 1992: *Pensar estratégicamente*, Barcelona: Bosch);

Fisher, R. i Ury, W. (1991), *Getting to Yes. Negotiating an Agreement Without Giving In*, 2ª edición Nueva York: Penguin Books (Traducción castellana de 1998: *Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder*, 4ª edición, Barcelona: Gestión 2000);

Gómez Pomar, J. (2004), *Teoría y técnicas de negociación*. Barcelona: Ariel;

Lax, D. y Sebenius, J. (1986), *The Manager as Negotiator. Bargaining for Cooperation and Competitive Gain*. Nueva York: The Free Press. (Traducción castellana de 1991: *El directivo como negociador. Negociación para la cooperación y la ganancia competitiva*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales);

Moore, Ch. (1986), *The Mediation Process*, San Francisco: Jossey Bass. (Traducción castellana de 1997: *El proceso de mediación*, Barcelona: Granica);

Raiffa, H. (1982), *The Art and Science of Negotiation*. Cambridge (Mass.): The Belknap Press of Harvard University Press. (Traducción castellana de 1991: *El arte y la ciencia de la negociación*, México D.F.: Fondo de cultura económica.);

Raiffa, H. (2003), *Negotiation Analysis. The Science and Art of Collaborative Decision Making*. Cambridge (MA): The Belknap Press of Harvard University Press;

Schelling, Th. (1980), *The Strategy of Conflict*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press;

Sutherland, S. (1992), *Irrationality, the enemy Within*. (traducción castellana de 1996: *Irracionalidad, el enemigo interior*, Madrid: Alianza Editorial);

Thompson, L. (2001), *The Mind and Heart of the Negotiator*, Upper Saddle River (New Jersey): Prentice-Hall;

Ury, W. (2002), *Supere el NO. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles*, Ediciones Gestión;

Ury, W. (2015), *Obtenga el SI consigo mismo. Superar los obstáculos interiores con éxito*, Editorial Conecta.