

**MÀSTER UNIVERSITARI EN ADVOCACIA
(BSM/UPF-ICAB)**

NEGOCIACIÓ ESTRATÈGICA

Trimestre: Segon

Assignatura: Exercici Professional: Organització i Habilitats (4 ECTS)

Mòdul: Negociació estratègica (2 ECTS)

Hores de dedicació de l'estudiant: 50

Llengua de docència:

Grup 02: castellà

Grup 03: català

Docència: les sessions plenàries s'impartiran en format remot, mentre que els seminaris –si la situació sanitària ho permet- seran presencials excepte el subgrup 203, que sempre s'oferirà també en remot. Si la situació sanitària ho permet, tan aviat com sigui possible es canviarà a la docència 100% presencial a la seu de Balmes/Rosselló.

Coordinador: Josep Lluís Martí. Professor de Filosofia del Dret. Universitat Pompeu Fabra.

Contacte: joseplluismarti@upf.edu

Professorat:

Josep Lluís Martí. Professor de filosofia del dret de la Universitat Pompeu Fabra (Grup 2 i seminari 302).

Eze Paez. Investigador de l'Universitat de Minho (G3 i seminari 301).

1. Presentació de l'assignatura

Tots els pilots saben que un bon aterratge comença per una bona maniobra d'aproximació. Si en el desenvolupament d'aquesta maniobra tots els paràmetres s'han controlat adequadament l'avió aterra pràcticament sol. Si no, ningú no sap el que pot ocórrer.

Els advocats experimentats - i aquest és el seu secret - també resolen l'aterratge durant la maniobra d'aproximació. Quan arriba el moment de començar a parlar –és a dir, quan els altres creuen que la negociació comença – els recursos més rellevants i decisius ja han estat desplegats.

Aquests recursos son bàsicament estratègics: posició en l'estructura d'independència, gestió dels incentius i de les expectatives, control de la comunicació, eines d'anellatge i restriccions, identificació i consolidació del poder negocial, generació d'acords intel·ligents.

El nostre objectiu és ajudar-te a ser un bon pilot de la negociació en entorns professionals i també, inevitablement, en els personals. Col·locar-te en la senda de planatge que et conduirà amb naturalitat a l'acord intel·ligent i estable.

2. Competències que cal assolir (segons RD 775/2011)

2.1. Competències genèriques

E1. Posseir, comprendre i desenvolupar habilitats que possibilitin aplicar els coneixements acadèmics especialitzats adquirits en el grau a la realitat canviant a la qual s'enfronten els advocats per evitar situacions de lesió, risc o conflicte en relació amb els interessos encomanats o el seu exercici professional davant de tribunals o autoritats públiques i en les funcions d'assessorament.

E3. Conèixer i ser capaç d'integrar la defensa dels drets dels clients en el marc dels sistemes de tutela jurisdiccional nacional i internacional.

E10. Desenvolupar destreses i habilitats per a l'elecció de l'estratègia correcta per a la defensa dels drets dels clients tenint en compte les exigències dels àmbits diversos de la pràctica professional.

E11. Saber desenvolupar destreses que permetin l'advocat millorar l'eficiència de la seva feina i potenciar el funcionament global de l'equip o institució en què la porta a terme mitjançant l'accés a fonts d'informació el coneixement d'idiomes, la gestió del coneixement i l'ús de tècniques i eines especialitzades.

E13. Saber exposar de forma oral i escrita fets, i extreure argumentalment conseqüències jurídiques, en atenció al context i al destinatari a què vagin adreçades d'acord en cada cas amb les modalitats pròpies de cada àmbit jurisdiccional.

E14. Saber dur a terme treballs professionals en equips específics i interdisciplinaris.

2.2. Coneixements específics

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*).

2.3. Capacitats i destreses específiques

Competència analítica en el reconeixement i la identificació de les situacions d'interdependència, anticipació i posicionament en l'estructura estratègica del conflicte, lideratge del procés de negociació, avaluació d'interessos, generació de propostes de guanys conjunts, habilitats en la gestió eficient de la comunicació, domini del llenguatge assertiu, control de les percepcions i de les emocions, habilitats d'interacció interpersonal en un entorn conflictiu.

3. Continguts, programació i professorat

3.1. Continguts

TEMARI DE LES SESSIONS TEÒRIQUES

<i>Primera sessió</i>	Conflicte, estratègia i anàlisi negocial
<i>Segona sessió</i>	Poder negocial i punts de partida
<i>Tercera sessió</i>	Estratègies competitives
<i>Quarta sessió</i>	Negociació integradora o win-win

TEMARI DE LAS SESSIONS PRÀCTIQUES

<i>Primera sessió</i>	Exercici de bargaining set
<i>Segona sessió</i>	Gestió de la comunicació i del regateig
<i>Tercera sessió</i>	Exercicis de negociació competitiva
<i>Quarta sessió</i>	Exercicis de negociació integradora

3.2. Cronograma i docents assignats

GRUP 2

<u>Sessió</u>	<u>Identificador</u>	<u>Dia i hora</u>	<u>Professor</u>
<i>Primera sessió</i>	T2-1	03-02-20 14.30 a 16.30h	Josep Lluís Martí
<i>Segona sessió</i>	T2-2	10-02-20 14.30 a 16.30h	Josep Lluís Martí
<i>Tercera sessió</i>	T2-3	18-02-20 14.30 a 16.30h	Josep Lluís Martí
<i>Quarta sessió</i>	T2-4	24-02-20 14.30 a 16.30h	Josep Lluís Martí

SUBGRUP 201

<u>Sessió</u>	<u>Identificador</u>	<u>Dia i hora</u>	<u>Professor</u>
<i>Primera sessió</i>	S201-1	11-02-20 12.00 a 14.00h	Josep Lluís Martí
<i>Segona sessió</i>	S201-2	17-02-20 12.00 a 14.00h	Josep Lluís Martí
<i>Tercera sessió</i>	S201-3	22-02-20 12.00 a 14.00h	Josep Lluís Martí
<i>Quarta sessió</i>	S201-4	01-03-20 12.00 a 14.00h	Josep Lluís Martí

SUBGRUP 202

<u>Sessió</u>	<u>Identificador</u>	<u>Dia i hora</u>	<u>Professor</u>
<i>Primera sessió</i>	S202-1	11-02-20 09.30 a 11.30h	Josep Lluís Martí
<i>Segona sessió</i>	S202-2	17-02-20 09.30 a 11.30h	Josep Lluís Martí
<i>Tercera sessió</i>	S202-3	22-02-20 09.30 a 11.30h	Josep Lluís Martí
<i>Quarta sessió</i>	S202-4	01-03-20 09.30 a 11.30h	Josep Lluís Martí

SUBGRUP 203 (ONLINE)

<u>Sessió</u>	<u>Identificador</u>	<u>Data i hora</u>	<u>Professor</u>
<i>Primera sessió</i>	S203-1	10-02-20 12.00 a 14.00h	Josep Lluís Martí
<i>Segona sessió</i>	S203-2	18-02-20 12.00 a 14.00h	Josep Lluís Martí
<i>Tercera sessió</i>	S203-3	24-02-20 12.00 a 14.00h	Josep Lluís Martí
<i>Quarta sessió</i>	S203-4	02-03-20 12.00 a 14.00h	Josep Lluís Martí

GRUP 3

<u>Sessió</u>	<u>Identificador</u>	<u>Dia i hora</u>	<u>Professor</u>
<i>Primera sessió</i>	T3-1	03-02-20 14.30 a 16.30h	Eze Paez
<i>Segona sessió</i>	T3-2	10-02-20 16.30 a 18.30h	Eze Paez
<i>Tercera sessió</i>	T3-3	18-02-20 16.30 a 18.30h	Eze Paez
<i>Quarta sessió</i>	T3-4	24-02-20 16.30 a 18.30h	Eze Paez

SUBGRUP 301

<u>Sessió</u>	<u>Identificador</u>	<u>Dia i hora</u>	<u>Professor</u>
<i>Primera sessió</i>	S301-1	11-02-20 17.00 a 19.00h	Eze Paez
<i>Segona sessió</i>	S301-2	17-02-20 17.00 a 19.00h	Eze Paez
<i>Tercera sessió</i>	S301-3	22-02-20 17.00 a 19.00h	Eze Paez
<i>Quarta sessió</i>	S301-4	01-03-20 17.00 a 19.00h	Eze Paez

SUBGRUP 302

<u>Sessió</u>	<u>Identificador</u>	<u>Dia i hora</u>	<u>Professor</u>
<i>Primera sessió</i>	S302-1	11-02-20 14.30 a 16.30h	Josep Lluís Martí
<i>Segona sessió</i>	S302-2	17-02-20 14.30 a 16.30h	Josep Lluís Martí
<i>Tercera sessió</i>	S302-3	22-02-20 14.30 a 16.30h	Josep Lluís Martí
<i>Quarta sessió</i>	S302-4	01-03-20 14.30 a 16.30h	Josep Lluís Martí

4. Avaluació

1. L'avaluació d'aquesta assignatura consistirà en un examen final consistent en 4 preguntes obertes, que tractaran sobre alguns dels continguts explicats a classe i/o inclosos en el llibre.
2. L'assistència a les classes teòriques i de seminaris serà voluntària. No obstant, els estudiants que facin les activitats dels seminaris podran optar a dos punts extra de la nota final. Això significa que si obtenen una bona qualificació en el seu desenvolupament de les activitats, podran obtenir fins a dos punts més que es sumaran a la nota que obtingui a l'examen, amb un màxim d'un 10.
3. La nota obtinguda en aquest mòdul valdrà el 50% del total de l'assignatura "Exercici Professional: Organització i Habilitats". Els alumnes que no aconseguixin un 5 com a nota global de l'assignatura hauran de recuperar aquesta part de la nota només en el cas de no haver aconseguit un 5 en aquest concret mòdul. La recuperació tindrà lloc el mes d'abril de 2021.

5. Textos legals i bibliografia recomanats

5.1. Manuals alternatius del curs (es pot escollir qualsevol dels 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. Bibliografia per ampliar continguts

Axelrod, R. (1984), The Evolution of Cooperation. Nueva York: Basic Books. (Traducció 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. (Traducció 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. (Traducció castellana de 2000: La solución ganar-ganar. Barcelona: Ariel);

Dixit, A. K. i Nalebuff, B. (1991), Thinking Strategically. Nueva York, Norton. (Traducció 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 (Traducció 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.