

GRAU EN ADMINISTRACIÓ D'EMPRESES I GESTIÓ DE LA INNOVACIÓ

1232 - NEGOCIACIÓ ESTRATÈGICA

Informació general

- Curs acadèmic 2026/27
- Departament: Empresa
- Tipus d'assignatura: Optativa
- Curs: Quart
- Trimestre: Primer
- Nombre de crèdits: 4
- Professorat:
 - Tamara Guillén García [<tguillen@tecnocampus.cat>](mailto:tguillen@tecnocampus.cat)

Llengües de docència

- Castellà

La assignatura se impartirà en castellano pero el examen podrá realizarse en el idioma preferencial del alumno (Castellano - Catalán)

Presentació de l'assignatura

La assignatura de Negociación Estratégica pretende dotar al futuro profesional de las habilidades propias de un buen negociador.

Utilizando técnicas concretas de PNL, mejorando skills en comunicación e interiorizando las fases de la negociación de forma que le permitan trazar estrategias que le lleven al punto deseado.

La Negociación Estratégica es, por tanto, un proceso que va más allá de la mera discusión de precios y condiciones, y se enfoca en alcanzar acuerdos satisfactorios para todas las partes en su conjunto.

Competències/Resultats d'aprenentatge

Específica

- E12_Generar habilitats estratègiques contemplant l'entorn operatiu com a un projecte i establint pautes a llarg plaç i a gran escala
- E15_Reunir i interpretar dades significatives per emetre judicis que incloguin una reflexió sobre temes rellevants en l'àmbit empresarial i ser capaç d'elaborar un document que permeti transmetre informació o una proposta empresarial innovadora.

General

- G1_Ser capaç de treballar en equip, participant activament en les tasques i negociant enfront opinions discrepants fins arribar a posicions de consens, adquirint així l'habilitat per aprendre conjuntament amb altres membres de l'equip i crear nous coneixements

Transversal

- T1_Comunicar amb propietat de forma oral i escrita en les dues llengües oficials a Catalunya
- T3_Mostrar habilitats emprenedores de lideratge i direcció, que reforcin la confiança personal i redueixin la por al risc
- T5_Desenvolupar tasques aplicant, amb flexibilitat i creativitat, els coneixements adquirits i adaptant-los a contextes i situacions noves

No definides

Continguts

1. Modelos de estilos relacionales.
2. La importancia de la comunicación
3. De la comunicación a la persuasión: conceptos básicos de PNL
4. De la comunicación a la persuasión: Principios de persuasión.
5. Liderazgo
6. Introducción a la negociación
7. Negociación 5x5
8. Las fases de la Negociación I
9. Las fases de la Negociación II
10. Las fases de la Negociación III
11. Las fases de la Negociación IV
12. Dinámicas de integración.

Objectius de Desenvolupament Sostenible

- 05 - Igualtat de gènere
- 04 - Educació de qualitat

Activitats i Sistema d'avaluació

La asignatura constarán de clases teóricas en las que se desarrollará todo el programa.

A final del curso habrá un examen en el que se evaluará los conocimientos de la asignatura.

Durante el curso se llevarán a cabo actividades de dinámica de grupo cuya finalidad será la integración de la materia teórica pero que no serán evaluables.

Bibliografia i Recursos

- "Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva", de Stephen R. Covey
- "Negociar es fácil, si sabes como", de Alejandro Hernández
- "Nunca temas negociar" de Pablo M Linzoain
- "Obtenga el Sí, el arte de negociar sin ceder", de Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton
- "PNL, Técnicas prohibidas de persuasión", de Steve Allen
- "Pre-Suasió, un método revolucionario para influir y persuadir", de Robert Cialdini
- "Rompe la barrera del NO, 9 principios para negociar como si te fuera la vida en ello" de Chris Voss