

GRAU EN MÀRQUETING I COMUNITATS DIGITALS

1232 - NEGOCIACIÓ ESTRATÉGICA

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 asignatura 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

Bàsica

- CB1. Que els estudiants hagin demostrat posseir i comprendre coneixements en una àrea d'estudi que parteix de la base de l'educació secundària general, i se sol trobar a un nivell que, si bé es recolza en llibres de text avançats, inclou també alguns aspectes que impliquen coneixements procedents de l'avantguarda del seu camp d'estudi.

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

Objectius de Desenvolupament Sostenible

No definides

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 esfácil, 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-Suasión, 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