



UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA
DE MADRID

PROCESO DE
COORDINACIÓN DE LAS
ENSEÑANZAS PR/CL/001



E.T.S. de Ingenieros
Industriales

ANX-PR/CL/001-01

GUÍA DE APRENDIZAJE

ASIGNATURA

53001289 - Negociacion

PLAN DE ESTUDIOS

05AZ - Master Universitario En Ingenieria Industrial

CURSO ACADÉMICO Y SEMESTRE

2025/26 - Primer semestre

Índice

Guía de Aprendizaje

1. Datos descriptivos.....	1
2. Profesorado.....	1
3. Conocimientos previos recomendados.....	2
4. Competencias y resultados de aprendizaje.....	2
5. Descripción de la asignatura y temario.....	4
6. Cronograma.....	6
7. Actividades y criterios de evaluación.....	8
8. Recursos didácticos.....	11
9. Otra información.....	11

1. Datos descriptivos

1.1. Datos de la asignatura

Nombre de la asignatura	53001289 - Negociacion
No de créditos	3 ECTS
Carácter	Optativa
Curso	Primer curso
Semestre	Primer semestre
Período de impartición	Septiembre-Enero
Idioma de impartición	Castellano
Titulación	05AZ - Master Universitario en Ingeniería Industrial
Centro responsable de la titulación	05 - E.T.S. De Ingenieros Industriales
Curso académico	2025-26

2. Profesorado

2.1. Profesorado implicado en la docencia

Nombre	Despacho	Correo electrónico	Horario de tutorías *
Francisco Jose Fernandez Ferreras		franciscojose.fernandez@upm.es	Sin horario.
Jaime Moreno Serna (Coordinador/a)		jaime.moreno@upm.es	--

* Las horas de tutoría son orientativas y pueden sufrir modificaciones. Se deberá confirmar los horarios de tutorías con el profesorado.

3. Conocimientos previos recomendados

3.1. Asignaturas previas que se recomienda haber cursado

El plan de estudios Master Universitario en Ingeniería Industrial no tiene definidas asignaturas previas recomendadas para esta asignatura.

3.2. Otros conocimientos previos recomendados para cursar la asignatura

- Conocimiento de los temas contemporáneos Educación amplia necesaria para entender el impacto de las soluciones ingenieriles en un contexto social global Comprensión de la responsabilidad ética y profesional Habilidad para trabajar en equipos multidisc
- Conocer la importancia de la negociación, estilos, factores, y su aplicación en diferentes situaciones. Identificar las herramientas, tácticas y estrategias que permitan obtener resultado satisfactorio en una negociación. Entender el proceso para neg

4. Competencias y resultados de aprendizaje

4.1. Competencias

- (d) - TRABAJA EN EQUIPO. Habilidad para trabajar en equipos multidisciplinares.
- (f) - ES RESPONSABLE. Comprensión de la responsabilidad ética y profesional.
- (i) - SE ACTUALIZA. Reconocimiento de la necesidad y la habilidad para comprometerse al aprendizaje continuo.
- (j) - CONOCE. Conocimiento de los temas contemporáneos.
- (l) - ES BILINGÜE. Capacidad de trabajar en un entorno bilingüe (inglés/castellano).

(m) - PLANIFICA. Organización y planificación en el ámbito de la empresa, y otras instituciones y organizaciones de proyectos y equipos humanos.

(n) - IDEA. Creatividad

CB07 - Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios

CB08 - Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios

CB09 - Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades

CE09 - Conocimientos y capacidades para organizar y dirigir empresas

CE10 - Conocimientos y capacidades de estrategia y planificación aplicadas a distintas estructuras organizativas.

CE11 - Conocimientos de derecho mercantil y laboral.

CE12 - Conocimientos de contabilidad financiera y de costes.

CE13 - Conocimientos de sistemas de información a la dirección, organización industrial, sistemas productivos y logística y sistemas de gestión de calidad.

4.2. Resultados del aprendizaje

RA422 - Con carácter más general, los alumnos, tras cursar la asignatura: Profundizarán en el conocimiento de los temas contemporáneos, especialmente los relacionados con las Humanidades: historia, economía, derecho, relaciones internacionales, etc. y su complemento con la formación técnica que ya poseen. Educación amplia necesaria para entender el impacto de las soluciones ingenieriles en un contexto social global. Habilidad para trabajar y encontrar soluciones a los problemas del mundo empresarial actual en equipos multidisciplinares a través de soluciones complejas y sistémicas. Además, dada la metodología de la asignatura, los alumnos tendrán la posibilidad de poner en práctica y mejorar sus habilidades para: Trabajo en equipo Realizar presentaciones orales. Escucha empática. Análisis de casos de relativa complejidad Establecer planes de acción Conflicto y negociación. Psicología social y negociación Errores más frecuentes en la negociación. La irracionalidad como principal enemigo del negociador Cómo preparar la negociación El contenido de la negociación: Fases esenciales Estilos de negociación: negociación cooperativa versus competitiva Factores que influyen en la negociación Tácticas y estrategias de negociación Los límites de la negociación. Formas de intermediación: Derecho, conflicto y mediación Introducción a la teoría del conflicto en las organizaciones Definiciones de conflicto, Tipos de conflicto

Principales perspectivas teóricas sobre el conflicto

RA421 - Conflicto y negociación. Psicología social y negociación Errores más frecuentes en la negociación. La irracionalidad como principal enemigo del negociador Cómo preparar la negociación El contenido de la negociación: Fases esenciales Estilos de negociación: negociación cooperativa versus competitiva Factores que influyen en la negociación Tácticas y estrategias de negociación Los límites de la negociación. Formas de intermediación: Derecho, conflicto y mediación Introducción a la teoría del conflicto en las organizaciones Definiciones de conflicto, Tipos de conflicto Principales perspectivas teóricas sobre el conflicto

RA420 - Formación en Competencias, Reflexión de casos; Análisis de Situaciones y circunstancias con final (imprevisto) feliz? Análisis de técnicas, estrategias, para resolver conflictos. Análisis de Conflictos: de la vida diaria, laborales, comerciales, políticos REFLEXIÓN Largo proceso que nos lleva a nuestra propia opinión acerca del concepto NEGOCIACIÓN, como algo abierto, reflexivo, ad hoc, de mucha escucha, prudencia, profundización y conocimiento? para lograr un fin! Si es verdad que hay ciertos elementos clave y que son constantes: precio, calidad, presentación. Introducir al estudiante en los conceptos básicos de la negociación, considerando, las funciones, responsabilidades y competencias de los profesionales en todas las actividades de la empresa, buscando siempre la Mejor Alternativa para un Acuerdo Negociado sin perder de vista los intereses primordiales de la organización en función de su visión, misión, objetivos y valores.

5. Descripción de la asignatura y temario

5.1. Descripción de la asignatura

Teoría

- 1- Conceptos básicos de negociación.
- 2- Contexto global: Agenda de ODS
- 3- Estilos de negociación y de Objetivos de Desarrollo Interior.
- 4- El conflicto/problema.
- 5- Un método de negociación.
- 6- Dilemas en las negociaciones

Competencias para la negociación

Casos

5.2. Temario de la asignatura

1. INTRODUCCIÓN DE LA ASIGNATURA

6. Cronograma

6.1. Cronograma de la asignatura *

Sem	Actividad tipo 1	Actividad tipo 2	Tele-enseñanza	Actividades de evaluación
1	Actividades teóricas y prácticas en el aula Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
2	Actividades teóricas y prácticas en el aula Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
3	Actividades teóricas y prácticas en el aula Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
4	Actividades teóricas y prácticas en el aula Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
5	Actividades teóricas y prácticas en el aula Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
6	Actividades teóricas y prácticas en el aula Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
7	Actividades teóricas y prácticas en el aula Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
8	Actividades teóricas y prácticas en el aula Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
9	Actividades teóricas y prácticas en el aula Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			

10	Actividades teóricas y prácticas en el aula Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
11	Actividades teóricas y prácticas en el aula Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
12	Actividades teóricas y prácticas en el aula Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
13	Actividades teóricas y prácticas en el aula Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
14	Actividades teóricas y prácticas en el aula Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			Entrega de actividades requeridas cada día en clase OT: Otras técnicas evaluativas Evaluación Progresiva Presencial Duración: 02:00
15				
16				
17				

Para el cálculo de los valores totales, se estima que por cada crédito ECTS el alumno dedicará dependiendo del plan de estudios, entre 26 y 27 horas de trabajo presencial y no presencial.

7. Actividades y criterios de evaluación

7.1. Actividades de evaluación de la asignatura

7.1.1. Evaluación (progresiva)

Sem.	Descripción	Modalidad	Tipo	Duración	Peso en la nota	Nota mínima	Competencias evaluadas
14	Entrega de actividades requeridas cada día en clase	OT: Otras técnicas evaluativas	Presencial	02:00	100%	5 / 10	CB09 CB07 CB08 (d) (f) (i) (j) (l) (m) (n) CE11 CE12 CE13 CE09 CE10

7.1.2. Prueba evaluación global

No se ha definido la evaluación sólo por prueba final.

7.1.3. Evaluación convocatoria extraordinaria

No se ha definido la evaluación extraordinaria.

7.2. Criterios de evaluación

Evaluación progresiva:

- . Asistencia a clase al menos el 85%.
- . Participación activa en el trabajo grupal
- . Elaboración de un trabajo al final del curso:

Sobre el trabajo práctico en clase con un resumen de lecciones aprendidas de las distintas partes prácticas de la asignatura, y de las competencias personales para la negociación.

En todos los casos tendrá una extensión de entre 8 y 10 páginas. Es básico tener índice al principio y bibliografía al final. Una sección importante es la de presentación y definición de los objetivos del trabajo.

El trabajo se entregará el último día de clase en el buzón de moodle.

Criterios de valoración:

- 10% asistencia a clase y participación (obligatorio)
- 25% Trabajo 1º equipo (obligatorio)
- 30% Trabajo 2º equipo (obligatorio)
- 35% Trabajo individual final (obligatorio)

Estas actividades no son recuperables en examen final dentro de la evaluación progresiva, por tratarse de debates

de casos y trabajos en equipo.

Extraordinaria

Sólo prueba final.

Fecha junio 2025.

8. Recursos didácticos

8.1. Recursos didácticos de la asignatura

Nombre	Tipo	Observaciones
BIBLIOGRAFÍA BÁSICA	Bibliografía	Bibliografía básica Obtenga el Sí. El arte de negociar sin ceder. Fisher, R., Ury, W., Patton, B. Gestión 2000.com ? Las 12 leyes de la negociación. Alfred Font. 2013. Conecta.

9. Otra información

9.1. Otra información sobre la asignatura

La asignatura se relaciona con el ODS 17, Alianzas, ya que aporta competencias básicas en este campo.



