



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

05BC - Master Universitario En Ingenieria Quimica

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.....	3
6. Cronograma.....	5
7. Actividades y criterios de evaluación.....	7
8. Recursos didácticos.....	9
9. Otra información.....	9

1. Datos descriptivos

1.1. Datos de la asignatura

Nombre de la asignatura	53001289 - Negociacion
No de créditos	3 ECTS
Carácter	Optativa
Curso	Segundo curso
Semestre	Tercer semestre
Período de impartición	Septiembre-Enero
Idioma de impartición	Castellano
Titulación	05BC - Master Universitario en Ingeniería Química
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 *
Jaime Moreno Serna (Coordinador/a)		jaime.moreno@upm.es	- -
Francisco Jose Fernandez Ferrerias		franciscojose.fernandez@upm.es	Sin horario.

* 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 Química 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

4. Competencias y resultados de aprendizaje

4.1. Competencias

CB7 - 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 (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio

CB8 - 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

CB9 - 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

CE7 - Dirigir y organizar empresas, así como sistemas de producción y servicios, aplicando conocimientos y capacidades de organización industrial, estrategia comercial, planificación y logística, legislación mercantil y laboral, contabilidad financiera y de costes.

CG7 - Integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de emitir juicios y tomar decisiones, a partir de información incompleta o limitada, que incluyan reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas del ejercicio profesional.

CT1 - Uso de la lengua inglesa

CT2 - Liderazgo de equipos

CT3 - Creatividad

CT4 - Organización y planificación

4.2. Resultados del aprendizaje

RA91 - Organiza la información

RA172 - Capacidad para identificar, formular y resolver problemas de ingeniería de organización

RA88 - Utiliza el estilo adecuado para facilitar la comprensión del lector teniendo en cuenta sus expectativas y conocimientos previos.

RA96 - Gestiona el tiempo de la presentación

RA97 - Utiliza correctamente técnicas de comunicación oral.

RA94 - Utiliza el pensamiento crítico para la resolución de problemas

RA90 - El alumno es capaz de organizar y dirigir su aprendizaje de forma autónoma para ampliar sus conocimientos en una materia.

RA124 - Expansión del conocimiento como base fundamental de la responsabilidad social.

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 a la negociación
2. Métodos de negociación
3. Dilemas en la negociación

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	CT2 CB8 CB7 CE7 CB9 CT3 CT4 CT1 CG7

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 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	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.