

El Experto en Negociación de la Universidad Carlos III de Madrid ofrece una formación semipresencial combinando:

- ❖ Formación e-learning
- ❖ Formación presencial

**ABIERTO PLAZO DE  
ADMISIÓN PARA EL  
CURSO 2015/2016**



- ✓ Idioma: español
- ✓ Modalidad: semipresencial
- ✓ Duración: tres meses
- ✓ Presencialidad: cuatro sesiones (viernes y sábados) en horario de 16:00 a 21:00 durante el desarrollo del curso
- ✓ Campus: Getafe
- ✓ Departamento: Instituto de Justicia y Litigación Alonso Martínez
- ✓ Precio: 1.500€

## EXPERTO EN NEGOCIACIÓN

### Dirección

- Prof.<sup>a</sup>. D.<sup>a</sup>. Helena Soletó Muñoz
- Prof. D. Víctor Moreno Catena

### Subdirección

- Prof. D. Emiliano Carretero Morales



### Contacto

Centro de Ampliación de Estudios

Teléfono: 916 24 98 42

Correo electrónico: [mediación@postgrado.uc3m.es](mailto:mediación@postgrado.uc3m.es)



Universidad  
Carlos III de Madrid  
[www.uc3m.es](http://www.uc3m.es)

- ✓ Prácticas de negociación y dinámicas a través de herramientas online en cada módulo
- ✓ Materiales multimedia a disposición del alumnado
- ✓ Comunicación alumnado-profesorado de forma síncrona (chat, skype, videoconferencia...) y asíncrona (foro, correo electrónico)

# PROGRAMA



## MÓDULO I: INTRODUCCIÓN AL CONFLICTO (1 ECTS)

- Presente y futuro de la resolución de conflictos
- El conflicto: ciclo del conflicto
- Las causas del conflicto
- Tipos de conflicto
- Los diferentes estilos de negociadores

## MÓDULO II: INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN (6 ECTS)

- Negociación: concepto y presupuestos
- La negociación distributiva e integradora
- Negociación colaborativa o negociación por intereses: modelo Harvard
- Los siete elementos de la negociación de Harvard
- Los estilos personales en la negociación
- Personas y situaciones difíciles en la negociación
- Negociación multipartes
- Ética en la negociación
- Representación en la negociación

## MÓDULO III: PROCESO DE NEGOCIACIÓN Y TÉCNICAS (3 ECTS)

- El proceso de negociación: fases
- Entorno físico en la negociación
- Desarrollo de las habilidades para la negociación
- Comunicación
- La gestión de las emociones en la negociación

## MÓDULO IV: LA NEGOCIACIÓN EN EL SIGLO XXI (3 ECTS)

- Negociación intercultural e internacional
- Negociación online
- Negociación y las nuevas tecnologías

## MÓDULO V: RETOS PARA SOCIEDADES COMPETITIVAS (3 ECTS)

- Derecho Colaborativo
- Coaching
- Motivación, empowerment
- Manejo de grandes grupos
- Negociación y género

## TRABAJO DE FÍN DE CURSO (4 ECTS)