

MATERIAL PARA EL DOCENTE

MÓDULO: COMUNICACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

TEMA 4: NEGOCIACIÓN

MANUAL DE LA SESIÓN DE FORMACIÓN PARA EL DOCENTE

DURACIÓN DE LA SESIÓN: 120 MINUTOS

Tiempo	Tabla de contenidos	Cómo
5'	<p>Introducción a la formación</p> <p>Presentación del profesor y de todos los alumnos</p> <p>Objetivo: romper el hielo entre los alumnos y el profesor y conocer a los compañeros</p>	<p><i>Presentación del profesor diciendo su nombre / Desarrollo de la actividad de presentación.</i></p>
10'	<p>Presentación del tema</p> <p>Negociación</p> <p>Índice y objetivos</p> <p>Concepto teórico</p> <p>Resolver dudas</p> <p><u>Coincide:</u></p> <p>Tiempo: 5 minutos</p> <p>Material: Papel y lápiz</p> <p>Objetivo: Integración de todos los participantes en el grupo</p> <p>Descripción: Para esta actividad inicial, el profesor presentará una lista de características personales que se pueden encontrar entre los alumnos, como, por ejemplo: "Busca a tres personas que hayan nacido el mismo año que tú, busca a una persona a la que le guste el fútbol, busca a dos personas que su apellido empiece por mí, etc. "</p>	<p><i>Hoy vamos a hablar del trabajo en equipo, de sus características y de cómo fomentar la comunicación en el trabajo en equipo, leyendo el índice del módulo y los objetivos.</i></p>

	<p>A continuación, cada uno de los alumnos tendrá que buscar en cada uno de sus compañeros alguna de las características que el profesor ha expuesto. Para ello, tendrán tiempo de preguntarse entre ellos.</p> <p>Solución: No hay una respuesta fija. Al final de la dinámica todos se habrán presentado.</p>	
30'	<p>Condiciones para la negociación</p> <p>Requisitos para la negociación</p> <p>Conocimientos previos a la negociación</p> <p>Habilidades del negociador</p> <p>Resolver dudas</p> <p><u>La subasta:</u></p> <p>Tiempo: 15 minutos</p> <p>Material: Dinero (opcional).</p> <p>Objetivo: Estudiar nuestras posibilidades y las del adversario, y discernir hasta dónde podemos arriesgar, a la vez que hacemos uso de nuestra capacidad de negociación.</p> <p>Descripción: Esta actividad consiste en subastar una cantidad de dinero.</p> <p>Esta subasta funcionará como cualquier subasta, en la que todo el mundo puede hacer ofertas y la más alta se lleva el premio. Sin embargo, esta subasta tiene una característica especial, quien sea el segundo en la puja, también tiene que pagar lo que ha pujado. Por lo tanto, tanto el primer como el segundo postor de la subasta pagarán lo propuesto y sólo el primero ganará el premio.</p> <p>Nota: Para crear el premio, antes de que empiece la subasta, cada alumno pondrá 10 euros para el premio. Otra opción es que el profesor subaste un billete de 50 euros, que puede ser real o imaginario, o puede utilizar billetes falsos para la subasta.</p>	<p><i>Vamos a explicar cuáles son las condiciones y requisitos para una negociación, así como cuáles son los conocimientos básicos que debe tener el negociador antes de afrontar una negociación y qué habilidades debe tener para ser un buen negociador.</i></p>

	<p>Solución: No hay una solución correcta, ya que la actividad está diseñada para que no haya una respuesta real.</p>	
30'	<p>Fases de una negociación</p> <p>Preparación de la negociación: diagnóstico, estrategia y táctica.</p> <p>Enfrentamiento cara a cara</p> <p>Análisis</p> <p>Resolver las dudas</p> <p><u>Círculo o cruz:</u></p> <p>Tiempo: 10 minutos</p> <p>Material: Ninguno.</p> <p>Objetivo: Descubrir que la mejor negociación es cuando todos logran su objetivo (win-win).</p> <p>Descripción: Los alumnos se dividirán en grupos de 2, 3 o 4 personas, para que haya al menos tres grupos diferentes, ya que cuantos más grupos haya, mejor será la actividad.</p> <p>La actividad consta de 10 rondas. En cada una de las rondas, cada uno de los equipos debe elegir en secreto una de las dos opciones, círculo o cruz, para ganar puntos. El grupo con más puntos gana.</p> <p>Los puntos se distribuyen de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Si todos los grupos eligen el "círculo", todos pierden 100 puntos. - Si todos los grupos eligen la "cruz", todos ganan 100 puntos. - Si sólo un grupo elige el "círculo" y los demás la "cruz", el grupo que eligió el círculo gana 100 puntos y el resto pierde 300 puntos. <p>En cada ronda, cada grupo tendrá 2-3 minutos para elegir su opción sin que los otros grupos se enteren. Una vez elegida la opción, cada grupo la entregará al profesor, que recopilará todas las elecciones, las comunicará a todos los grupos y contará los puntos.</p>	<p><i>Se explicarán las diferentes fases de la negociación, destacando el papel de la preparación de la negociación para el buen desarrollo de la misma, así como que la negociación no termina con el acuerdo, sino que es conveniente realizar un análisis de todo el proceso.</i></p>

<p>Después de las rondas 3, 6 y 9, cada grupo nombrará a un miembro del grupo como negociador. Una vez elegido el negociador, se reunirá con el resto de los negociadores para planificar la estrategia a seguir conjuntamente.</p> <p>Una vez finalizada la 10ª ronda, se contabilizarán los puntos y ganará el equipo con más puntos.</p> <p>Solución: La solución es abierta, aunque la mejor solución es que todos acaben con los mismos puntos, o al menos que todos hayan respetado la estrategia acordada.</p> <p><u>El bote:</u></p> <p>Tiempo: 10 minutos</p> <p>Material: Ninguno.</p> <p>Objetivo: Analizar el proceso de toma de decisiones y ejercitar la argumentación y el poder de convicción.</p> <p>Descripción: La clase viajaba en un avión cuando este se estrelló en medio del océano. Para sobrevivir, los alumnos utilizan los botes salvavidas, en los que entran 3-4 personas, por lo que los alumnos se dividen en grupos de 3-4 personas.</p> <p>Mientras vagan por el mar, divisan una isla a lo lejos, pero para llegar a ella, deben quitar peso a los botes, ya que pesan mucho.</p> <p>Para aligerar el peso, los miembros de cada grupo deben priorizar los objetos del bote y luego discutir en grupo cómo empezarán a soltarlos por la borda.</p> <p>Los objetos del bote son</p> <ul style="list-style-type: none">- Cinco paquetes de pañales- Un revólver sin munición- Veinte litros de agua potable- Un cartón de cigarrillos- La caja de la azafata que contiene 500 euros en diferentes monedas	
--	--

	<ul style="list-style-type: none"> - El libro de instrucciones de pilotaje del avión (600 páginas) - Hilo de nylon y ganchos - Una caja de 50 preservativos - Dos botellas de ginebra de las cuales una está empezada - Paracaídas sin instrucciones - Encendedor de oro macizo - Caja de maquillaje con 12 colores y pinceles. <p>Para finalizar la actividad, todos los equipos tienen una discusión para averiguar el orden de las listas y abrir un pequeño debate para intentar llegar a una lista común.</p> <p>Solución: Solución libre.</p>	
40'	<p>Tipos de negociación</p> <p>Tipos de negociación según la duración de la relación</p> <p>Tipos de negociación según la actitud del negociador</p> <p>Resolver dudas</p> <p><u>El viaje:</u></p> <p>Tiempo: 10 minutos</p> <p>Material: Ninguno</p> <p>Objetivo: Identificar estrategias viables para facilitar el acuerdo en las negociaciones y desarrollar argumentos para convencer a los demás</p> <p>Descripción: El profesor informará al grupo de que podrán realizar el viaje de sus sueños con todos los gastos pagados.</p> <p>Para ello, primero deberán hacer una lista, de forma individual, de los 5 lugares que les gustaría visitar en su viaje.</p> <p>Una vez completada la lista, los alumnos se agruparán por parejas y tendrán dos minutos para hacer una única lista con siete lugares a visitar. A continuación, cada pareja se unirá a otra, para formar grupos</p>	<p><i>Por último, en este apartado hablaremos de los diferentes tipos de negociación que existen y de las diferentes formas de clasificarlos.</i></p>

<p>de cuatro, y deberán acordar una lista de cinco lugares en cinco minutos. Si superan los 5 minutos, el grupo pierde el viaje.</p> <p>Solución: Solución libre.</p> <p><u>Perdidos:</u></p> <p>Tiempo: 20 minutos</p> <p>Materiales: Ninguno.</p> <p>Objetivo: Practicar las habilidades de negociación bajo presión de tiempo y evaluar el proceso de toma de decisiones.</p> <p>Descripción: Sois un grupo de turistas que visita la selva amazónica. Durante la visita, sois atrapados por un pueblo indígena, que resulta ser caníbal.</p> <p>El primero en morir es el guía, y matarán a cada uno de vosotros cada semana para alimentar al pueblo.</p> <p>Vuestra misión será discutir y llegar a un acuerdo sobre el orden en que moriréis, mientras pensáis en cómo escapar y volver a la civilización.</p> <p>Cada uno de vosotros interpretará un personaje propuesto por el profesor.</p> <p>Nota: esta actividad está pensada para grupos de 8 personas y con los siguientes personajes:</p> <ul style="list-style-type: none">- Una cantante de ópera obesa que sabe de medicina- Un asesino joven y fuerte- Una prostituta coja que conoce las técnicas de caza.- Un anciano que conoce la zona.- Un cerrajero ciego.- Un biólogo enfermo.- Un domador de leones sordo.- Un intérprete que conozca la lengua de la tribu.	
--	--

	<p>En función del número de alumnos, puedes aumentar o disminuir el número de alumnos por grupo, así como añadir nuevos personajes.</p> <p>Solución: Solución libre.</p>	
5'	<p>Resumen de la sesión</p> <p>Resumen de toda la sesión</p>	<p><i>Para finalizar la sesión, resumiremos todo lo visto en el módulo.</i></p>