

NOMBRE DE LA ACTIVIDAD: NEGOCIACIÓN Y SOLUCIÓN DE CONFLICTOS

ACTIVIDAD N°:	01	DURACIÓN:	1 hora
OBJETIVOS:	<ul style="list-style-type: none"> - General. Dotar al alumnado de destrezas para la negociación y resolución de conflictos. - Específicos. Trabajar aspectos básicos en una negociación constructiva: <ul style="list-style-type: none"> o Asertividad o Empatía o Saludos y cortesía o Diseño de una negociación 		
DESARROLLO:	<p>Mediante una actividad de role-playing, 4 alumnas/os van a interpretar dos tipos de papeles. El resto del alumnado asumirá otros roles subsidiarios pero importantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> o Alumnado que ayudará a preparar la negociación a cada uno de los equipos negociadores o Alumnado que observará y tomará nota para luego compartir sus impresiones <p>Objetivo de la actividad. Alcanzar un acuerdo sobre el porcentaje de aumento salarial en la actualización anual, en las especiales circunstancias de inflación que se están verificando en los últimos meses.</p> <p>Desarrollo de la actividad:</p> <ul style="list-style-type: none"> o Designación de los representantes (2 de la parte trabajadora y 2 de la parte empresarial) o Entrega de guion a cada equipo y pautas para preparar la negociación o Entrega de documentación e información sobre la materia a tratar o Preparación de la negociación con alumnado asesor <p>Temporización. La actividad se va a desarrollar durante una sesión de clase, pero, para lograr un adecuado aprovechamiento, se precisan entre 1-2 sesiones de preparación.</p> <p>Sesión de preparación: Una vez nombrados los representantes y recibido el guion, el alumnado procede en las siguientes fases:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Analiza la información (búsqueda de convenios colectivos para comprobar el régimen salarial y las disposiciones respecto a las subidas y actualizaciones, consultando también tablas salariales, etc). Debe estudiarse brevemente lo que es el IPC y otros elementos. 		

2. A continuación, el alumnado procede a diseñar una estrategia de negociación:
 - Establece el objetivo deseable: porcentaje de aumento salarial
 - Argumenta los motivos para tal objetivo
 - Define contrapartidas para que la otra parte acepte
 - Establece el objetivo mínimo a conseguir, la línea roja, aunque no sea el deseable
 - Se reparten papeles en el seno de los dos equipos negociadores: rol duro/rol abierto, rol activo/observador, etc.
 - Se ensayan las normas de cortesía para cuando tenga lugar la negociación: saludo, turno de palabra, autocontrol, despedida
3. Paralelamente, el profesor instruye al alumnado con roles secundarios:
 - Preparadores de la negociación
 - Observadores. A este alumnado se le explicará los aspectos en los que deben fijarse: si los negociadores saludan, si exponen claramente sus posiciones, si demuestran voluntad de conseguir un acuerdo, si tienen preparado un objetivo alternativo...
 - Controlador de tiempo

RECURSOS NECESARIOS (Materiales, humanos, tecnológicos, etc.):

Tecnológicos: ordenador

Materiales: Libro de FOL, convenios colectivos, cronómetro (o cañón)

	A	B	C	D	E	F
1	NEGOCIACIÓN	EXPERTO	AVANZADO	APRENDIZ	NOVEL	PESO
2	ALUMNO NEGOCIADOR	4	3	2	1	
3	ROLE-PLAYING	Se mete en el papel	Notable interpretación	Interpretación deficiente	Nula interpretación	20%
4	CORTESÍA	Saluda adecuadamente	Saluda pero no adecuadamente	Saluda de forma escasa	No saluda	10%
5	EMPATÍA/TALANTE	Alto grado	Grado notable	Grado deficiente	Ausencia	10%
6	LÍNEAS ROJAS/PLAN B	Demostrado plenamente	Demostrado adecuadamente	Parcialmente demostrado	No demostrado	10%
7	TRABAJO EN EQUIPO	Alto grado	Grado notable	Grado deficiente	Ausencia	10%
8	LOGRO DEL OBJETIVO	Alcanzado en un 100%	Alcanzado de forma notable	Alcanzado escasamente	No alcanzado	10%



Centro de FP "López Vicuña"

C/ Doña Urraca. 34005 Palencia

979749743

secretaria@lopezvicunapalencia.es

www.lopezvicunapalencia.es

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN:

- o Rúbrica del profesor. Contiene ítems para valorar cómo interpreta su papel el alumnado, qué grado de aplicación de las habilidades sociales desarrolla y si alcanza un resultado satisfactorio en la negociación.
- o Rúbrica del alumnado. Los alumnos/as observadores anotarán en esta tabla los aspectos anteriores.
- o Rúbrica de autoevaluación. El alumnado protagonista valorará su propio desempeño.

Enlace rúbrica profesor:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1KDiufrappkKa3w0aW2uJoZKGV96CByPS/edit?usp=share_link&ouid=104323232822607260060&rtpof=true&sd=true