

## PROPUESTAS PRESUPUESTOS PARTICIPATIVOS UCLM 2025

Título de la propuesta	<b>46. Taller de argumentación y negociación Jurídica y Económico-Empresarial: habilidades clave para el éxito profesional</b>
Ámbito temático	Docencia
Campus-sede	Campus de Ciudad Real
ODS	Educación de calidad
<b>Descripción de la propuesta</b>	
<p>Se trata, ante todo, de un taller interdisciplinar, dirigido a estudiantes de grados en Ciencias Jurídicas y Económico-Empresariales (Derecho, ADE o RR.LL.). El principal objetivo es dotar al alumnado participante de herramientas prácticas de argumentación y negociación, esenciales tanto en el ámbito jurídico como en el económico-empresarial. La actividad se configura como una actividad de innovación docente y pretende fomentar el desarrollo de habilidades orales aplicables en contexto de litigación, negociación contractual y la toma de decisiones empresariales. También se estima oportuno elaborar y publicar una obra colectiva final desde la perspectiva de la innovación docente sobre nuestras experiencias en la ejecución de la actividad. Todo ello a ejecutar en el año 2025.</p>	
Presupuesto asignado	10.000. A fin de financiar el coste del taller (a mayor financiación más sesiones de trabajo se podrán realizar) y la publicación de la obra colectiva resultante
<b>Descripción detallada</b>	
<p>Saber alcanzar acuerdos y saber cómo estructurar la defensa de una determinada posición con argumentos sólidos son habilidades permanentes tanto para los juristas como para aquellos que dedican su actividad en el contexto empresarial.</p> <p>En el contexto empresarial actual, marcado por la globalización, la digitalización y el dinamismo de los mercados, la capacidad de negociar y argumentar de manera efectiva se ha convertido en una habilidad imprescindible. Las empresas necesitan profesionales capaces de defender sus ideas, alcanzar acuerdos beneficiosos y resolver conflictos de forma eficiente, tanto en el ámbito interno como en sus relaciones con clientes, proveedores y socios estratégicos.</p> <p>En lo referente a la abogacía, todo futuro profesional debe saber las principales y esenciales técnicas y modelos de negociación más descritos hasta la actualidad (Negociación distributiva, integrativa, basada en intereses, Método Harvard), colaborativa, competitiva, acomodativa...). Más ahora en el contexto que nos encontramos: con la entrada en vigor de la Ley 1/2025 será necesario acudir a Mecanismos Adecuados de Solución de Controversias (MASC) para intentar una solución negociada, antes de acudir a la jurisdicción.</p> <p>El taller va a estar compuesto de sesiones teórico-prácticas impartidas por profesorado de la Facultad de Derecho y CCSS de Ciudad Real y por expertos externos que serán invitados a tal efecto. Estas sesiones que componen el taller en las que se combinarán en tres fases o grupos: 1º Exposición de</p>	

técnicas de argumentación y negociación 2º Análisis de casos y ejercicios dinámicos y 3º Simulaciones de situaciones reales en la que los alumnos participarán trabajando en grupo. De este modo, los estudiantes aprenderán a construir argumentos sólidos para defender sus posiciones sin perder la oportunidad de alcanzar acuerdos eficaces que integren los intereses de todas las partes intervinientes.

Objetivos específicos:

- Desarrollar habilidades de argumentación jurídica y empresarial, tanto oral como escrita.
- Promover la capacidad de análisis crítico y la toma de decisiones estratégicas.
- Fomentar el trabajo en equipo y la resolución colaborativa de problemas.
- Familiarizar a los estudiantes con técnicas de negociación efectiva en diferentes contextos profesionales y la capacidad de sostener, cuando sea el caso, sus posiciones frente a terceros a través de argumentos y pilares sólidos.

Este proyecto de taller fortalece la oferta alternativa o avanzada de la UCLM en materia de formación, al promover el aprendizaje práctico y multidisciplinar, alineándose con los objetivos de innovación docente y excelencia académica de la Universidad. Además, fomenta el desarrollo de competencias transversales esenciales, como la argumentación, la negociación y la resolución de conflictos, mejorando la empleabilidad y preparación profesional de sus estudiantes. Asimismo, potencia la colaboración entre distintas áreas de conocimiento, enriqueciendo la experiencia formativa y consolidando el carácter innovador y colaborativo en el seno de la UCLM. Por último, estimamos que esta propuesta sirve para fomentar los vínculos, cooperación y relaciones entre los estudiantes de los 3 grados de la Facultad (Derecho, ADE y RR.LL.) y de toda la comunidad universitaria del centro. Como resultado final, consideramos oportuna y necesaria la publicación de los resultados obtenidos de esta experiencia a fin de enriquecer a toda la comunidad universitaria.

Tanto el seminario como la realización de la obra colectiva se llevará a cabo en el año 2025, sin posibilidad de extensión para ejercicios posteriores.

Los fondos que recibamos serán destinados a la financiación del taller y de la publicación que vaya a realizarse a tal efecto.

[Enlace opcional a documento relacionado con la propuesta](#)