



**UNIVERSIDAD NACIONAL
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN**

Curso: Técnicas de Negociación y Solución de Conflictos

Código: ETE-501

Nivel: V

Período: II Ciclo 2015

Créditos: 3

Horas totales: 8

Teoría: 2

Práctica: 1

Horas presenciales: 3

Estudio individual: 5

Naturaleza del curso: Teórico-práctico

Atención de estudiante: Viernes 5:25-6:25 p.m en el aula. Vía correo todos los días .

Asistencia: Obligatoria

Profesor: Máster Marco Antonio Núñez González (numarco@gmail.com)

Descripción del curso:

El presente curso trata mediante las técnicas de negociación preparar al estudiante para que afronte en el campo profesional la solución de conflictos.

El curso tendrá una base teórica y se desarrollará la misma mediante la solución de casos para instruir al estudiante desde una perspectiva práctica en las técnicas de negociación.

Objetivo general:

Lograr que el estudiante al finalizar el curso sea capaz de llevar a cabo un proceso de negociación de manera coherente y eficaz.

Objetivos específicos:

- 1.- Desarrollar el concepto de Estrategia en función de un proceso de negociación.
- 2.- Identificar los principales elementos en un proceso de negociación.
- 3.- Identificar las principales estrategias de negociación
- 4.- Conocer los diferentes tipos de negociación
- 5.- Identificar la importancia de la mediación en un conflicto
- 6.- Conocer como los perfiles psicológicos juegan un rol en los procesos de negociación y su incidencia en la administración.

Metodología del curso:

El curso se desarrollará de manera participativa e interactiva profesor-alumno, donde se combinará la clase magistral con la investigación y exposición de los estudiantes sobre un caso determinado de manera conjunta.

La discusión en clase y la exposición de los casos será una herramienta fundamental para la comprensión del curso.

Por tratarse de un curso teórico-práctico, dos tercios del mismo estará enfocado a la teoría y el tiempo restante será exclusivamente para la práctica, por lo que el estudiante deberá realizar su trabajo de campo en horas extra-clase.

Contenidos:

- 1.- Ciencia y Arte de la negociación
- 2.- Tipos de Negociadores
- 3.- Tipos de Estrategias de Negociación
- 4.- Elementos del proceso de negociación
- 5.- Las características de un buen negociador
- 6.- La mediación
- 7.- Los perfiles psicológicos del ser humano.
- 8.- Análisis de la negociación en las películas El Padrino, La Guerra del Opio y Kramer vs Kramer.

Evaluación del curso:

Exámenes	60%
Exposición de casos.....	20.%
Participación.....	20%

Cronograma:

CONTENIDO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Ciencia y Arte de la negociación	X	X	x														
Tipos de Negociadores			x	x													
Tipos de Estrategias de Negociación				x	x	x											
Elementos del proceso de negociación						x	x	x									
Primer examen									x								
Las características de un buen negociador									x	x							
Análisis del primero de mayo																	
La mediación										x							
Segundo Examen											x						
Los perfiles psicológicos												x					
Exposición de casos													x	x	x	x	
Tercer examen																	x

Bibliografía:

- 1.- Marlet, Juan. Manual de Negociación y Mediación. Editorial COLEX, Madrid España, año 2001.
- 2.- Folger, Joseph. Nuevas Direcciones en mediación. Editorial PAIDOS, Argentina, 1997.
- 3.- Díez, Francisco. Herramientas para trabajar en mediación. Editorial PAIDOS, Argentina, año 2000.
- 4.- González, José Pablo. Técnicas de Negociación y toma de decisiones. CICAP, Universidad de Costa Rica, 1996.
- 5.- SunTzu. El Arte de la Guerra.
- 6.- James Muriel y Jongeward Dorothy. Nacidos para Triunfar. Editorial Addison Wesley. 2000.
- 7.- Notas periodísticas sobre conflictos actuales.