



UNIVERSIDAD NACIONAL
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

PROGRAMA DEL CURSO:

1. DATOS GENERALES

CODIGO:	ETE 501
NOMBRE DEL CURSO:	Técnicas de negociación y solución de conflictos.
CREDITOS:	3
NATURALEZA:	Teórico practico
NIVEL DE CARRERA:	Licenciatura
PERIODO:	I ciclo 2016
HORAS PRESENCIALES POR SEMANA:	03
HORAS DE ESTUDIO INDEPENDIENTE:	05
ATENCION DE ESTUDIANTES:	Martes de 5:30 pm a 6:30 pm
HORARIO DE CLASES:	Martes 6:30 pm a 9:00 pm
ASISTENCIA:	Obligatoria
PROFESOR:	Máster Marco Antonio Núñez González (numarco@gmail.com)



2. DESCRIPCION DEL CURSO

Se pretende con este curso, que el estudiante, mediante las técnicas de negociación, se prepare para afrontar situaciones en las que tenga que ser parte o intervenir en un conflicto durante el ejercicio de su profesión.

El curso parte de una base teórica en combinación con el análisis y resolución de casos prácticos y de situaciones que tengan vigencia nacional o internacional, con el propósito de que el estudiante cuente con una perspectiva vivencial y práctica en el tema de técnicas para resolver conflictos.

3. OBJETIVO GENERAL

Dominar los fundamentos teóricos y prácticos para enfrentar y resolver adecuadamente un proceso de negociación conducente a la resolución de un conflicto.

4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Lograr la comprensión del concepto, proceso, y elementos que conforman el término conflicto desde una perspectiva individual hasta un enfoque grupal.
- Identificar los elementos y actores que interactúan en un proceso de negociación.
- Identificar los tipos y estrategias de negociación.
- Identificar la importancia de la negociación en la resolución de conflictos.

5. CONTENIDOS Y CRONOGRAMA:

Sesión & Contenidos	Actividades docente	Estudiante
Sesión: 1. Fecha: 11-02-16 Contenidos: - Lectura y análisis del programa de estudio. - Aspectos administrativos del curso. - Conformación de grupos y asignación de temas. - Marco teórico del curso.	Presentación del programa del curso. Discusión del mismo. Organización del trabajo del curso. Organización de grupos de trabajo y asignación de tareas. Presentación de la materia.	Presentación personal, intereses profesionales y expectativas. Opinión sobre la temática del curso y el programa.
Sesión: 2 Fecha: 18-02-16 Contenidos: - La estrategia y el conflicto. ✓ Definición. ✓ Supuestos ✓ Tipos de conflicto: funcional y disfuncional	Clase magistral Análisis de ejemplos. Apoyo de videos.	Actividad grupal: “Identificar conflictos”

Sesión: 3 Fecha: 25-02-16 Contenidos: • Manejo estratégico del conflicto ✓ Poder ✓ Influencia ✓ Manipulación	Clase magistral Análisis de ejemplos. Apoyo de videos. Utilización de socio drama.	Lectura y discusión de casos grupal.
Sesión: 4 Fecha: 03-03-16 Contenidos • Negociación ✓ Definición ✓ Supuestos ✓ Tipos • ¿Ciencia o arte?	Presentación de videos sobre negociaciones. Desarrollo y análisis.	Construcción de supuestos para una negociación

Sesión: 5 Fecha: 10-03-16 Contenidos - El proceso de la Negociación y sus elementos ✓ Preparación ✓ Inicio de la negociación ✓ Análisis de la contraparte ✓ Propuestas ✓ Intercambios ✓ Acuerdo.	Clase magistral, presentación power point Análisis de ejemplos.	Discusión de casos de conflicto y sus procesos de negociación.
Sesión: 6 Fecha: 17-03-16	Primera prueba evaluativa	
Sesión: 7 Fecha: 24-03-16	Semana Santa	
Sesión: 8 Fecha: 31-03-16 Contenidos - Estrategias de Negociación ✓ El reclamo de valor, la creación de valor y el manejo del dilema del negociador.	Presentación teórica mediante audio-visuales.	Roles de grupo según estrategia de negociación

Sesión: 9 Fecha: 07-04-16 Contenidos • Tipos de Negociadores ✓ El negociador de hechos ✓ El negociador de relaciones ✓ El negociador intuitivo ✓ El negociador lógico ✓ Otras clasificaciones.	Clase magistral Análisis de ejemplos. Apoyo de videos. Preparación de mesa redonda	Análisis de Casos se tipos de negociadores
Sesión 10 Fecha: 14-04-16 Contenidos: • Las características del buen negociador ✓ Personales ✓ Técnicas	Presentación magistral. Análisis de ejemplos.	Roles sobre competencias de un buen negociador
Sesión: 11 Fecha: 21-04-16	Segunda prueba evaluativa	

Sesión: 12 Fecha: 28-04-16 Contenidos - Medios alternativos de conflictos: ✓ La Conciliación ✓ La Mediación ✓ El Arbitraje	Presentación teórica mediante audio-visuales.	Discusión de casos relacionados con los medios alternativos.
Sesión: 13 Fecha: 05-05-16 Contenidos: - Negociaciones interpersonales y grupales ✓ Características ✓ Estrategias de solución	Presentación magistral. Análisis de ejemplos.	Casos a resolver
Sesión: 14 Fecha: 12-05-16 Contenidos - Conflictos y negociaciones organizacionales y laborales ✓ Características ✓ Estrategias de solución.	Clase magistral Análisis de ejemplos. Apoyo de videos.	Análisis y discusión de Casos

Sesión: 15 Fecha: 19-05-16 Contenidos: Análisis Transaccional.	Lecturas de análisis	Casos de aplicación.
Sesión: 16 Fecha: 26-05-16 Contenidos - Ley sobre Resolución Alternativa de Conflictos y Promoción de la Paz Social. - Casas de justicia.	Lecturas de análisis	Casos de aplicación en empresas o instituciones
Sesión: 17 Fecha: 02-06-16	Evaluación final	
Sesión: 18 Fecha: 09-06-16	Entrega de promedios	

6. METODOLOGIA

Se impartirán clases magistrales en las que el profesor transmitirá conceptos e información que permitan en conjunto con el estudiante, construir elementos de conocimiento que puedan ser incorporados en el colectivo de experiencias vivenciales o principios teóricos a los que ha tenido acceso el futuro profesional, abarcando, los diferentes temas y se analizarán aspectos relevantes de cada tema.

Este curso concuerda dentro de la arista teórico – práctico ya que no es recomendable que la teoría no interactúe con la práctica y la síntesis. En ese sentido el curso tendrá



una orientación tripartita Individual, Grupal y Plenaria que incluye el trabajo de casos en clase, tareas asignadas y discusión de artículos o noticias de actualidad.

Todo lo anterior apoyado por las herramientas y plataformas tecnológicas a las que se tiene acceso hoy en día.

La dinámica del curso es participativa, creativa, constructiva, porque el estudiante debe venir siempre preparado su material y lecturas asignadas.

Presentarán los talleres en donde se debe preparar material expositivo con gran desarrollo de creatividad, compromiso y excelencia.

7. EVALUACION

Examen parcial 1	15 %
Examen parcial 2	15 %
Quices-trabajos grupales	15 %
Participación	10%
Trabajo y exposición grupal	25 %
Examen final	<u>20 %</u>
	100 %

1. La asistencia es obligatoria, con dos ausencias injustificadas se pierde el curso.
2. Los exámenes parciales y final contendrán la materia vista en clase y los temas adicionales que se analicen (se avisaran la semana anterior).
3. Los quices son sobre temas concretos (se avisaran la semana anterior).
4. Los exámenes, quices o tareas que no se realicen o entreguen en la fecha indicada, no se reemplazarán salvo justificación demostrada por ausencia, de acuerdo con la reglamentación vigente.



5. La nota mínima para aprobar el curso es de 7.0. Al ser este un curso teórico práctico y de acuerdo con el artículo 11 de las Normas Generales para la Evaluación del Proceso Enseñanza - Aprendizaje de la UNA se tiene que: “la calificación total obtenida para tener derecho a prueba extraordinaria, será al menos de seis (6).”

IMPORTANTE: Referente al plagio o copia, según el Reglamento General sobre los procesos de Enseñanza y Aprendizaje de la UNA, página 10, que a la letra dice:

“Artículo 24: Plagio. Se considera la reproducción parcial o total de documentos ajenos presentándolos como propios. En el caso que se compruebe el plagio por parte del estudiante, perderá el curso. Si reincide será suspendido de la carrera por un ciclo lectivo, y si la situación se repite una vez más, será expulsado de la Universidad.”.

“Artículo 25: Copia. Se considera copia todo documento o medio no autorizado utilizado de manera subrepticia por el estudiante durante una prueba evaluativo.

De comprobarse la copia en la realización de una evaluación, esta será calificada con nota cero y el estudiante perderá el porcentaje correspondiente a esa evaluación, independientemente de la eventual sanción disciplinaria establecida en la normativa institucional.”.

8. BIBLIOGRAFIA BASICA

1. Marlet, Juan. Manual de Negociación y Mediación. Editorial COLEX, Madrid España, año 2001.
2. Sun Tzu. El arte de la Guerra.
3. James, Muriel y Jongeward, Dorothy. Nacidos para triunfar. Fondo educativo interamericano S.A. Mexico 1976

9. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA

1. Folger, Joseph. Nuevas Direcciones en mediación. Editorial PAIDOS, Argentina, 1997.
2. LEDERACH, J.P.. (2000). ABC de la paz y los conflictos. Ed. La Catarata. Madrid.
3. Gabriel Marcelo Justiniano. El arte de lograr acuerdos: recursos de mediación. LUMEN HUMANITAS, 2002.