

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

PROGRAMA DEL CURSO: Técnicas de Negociación y Solución de Conflictos

DATOS GENERALES

CODIGO:	ETE -501
NOMBRE DEL CURSO:	Técnicas de Negociación y Solución de Conflictos
CRÉDITOS:	03
NATURALEZA:	Teórico- práctico
NIVEL DE CARRERA:	V ciclo
PERIODO:	I ciclo 2016
HORAS PRESENCIALES POR SEMANA:	03
HORAS DE ESTUDIO INDEPENDIENTE:	05
HORARIO Y LUGAR DE ATENCION DE ESTUDIANTES:	01 hora Sábados de 9:30 a.m. hasta las 10:30 a.m. (previa cita solicitada mediante correo electrónico)
HORARIO DE CLASES:	Jueves de las 18:30 a 21:00 horas
ASISTENCIA:	Obligatoria
PROFESOR:	Lic. Juan Pablo Alcázar Villalobos. Correo electrónico: juanpabloalcazar@yahoo.com ó juanpalcazar@gmail.com

1 DESCRIPCIÓN DEL CURSO

El curso pretende darle a los estudiantes una serie de conocimientos, herramientas, y la utilización de técnicas metodológicas que les permitan llevar a cabo negociaciones ordenadas, racionales y hasta donde sea posible exitosas.

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

Las empresas asignan recursos para alcanzar el logro de los objetivos y metas, en un entorno cambiante, complejo y altamente competitivo, de ahí la importancia de mejorar nuestras destrezas de negociación y solución de conflictos para mejorar la posición de las organizaciones empresariales.

El conocimiento y desarrollo adecuado de esas destrezas permitirán enfrentar en forma sistemática, racional y constructiva muchas de las limitaciones internas y externas de la organización que en muchos casos son obstáculos en la consecución de la misión y visión de las empresas.

2 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.

3 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 negociar por posiciones o por intereses.

4 CONTENIDOS Y CRONOGRAMA:

Sesión & Contenidos	Actividades docente	Estudiante
Sesión 1. Fecha 11/02/2016 Contenidos	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 18/02/2016 Contenidos Unidad N° 1. Aspectos	Presentación magistral del contenido de la Unidad N° 1	

<p>generales de la negociación</p> <p>a) Qué es la negociación b) Por qué negociamos c) Cuando una negociación es exitosa d)Cuál es el objetivo de la negociación e) Condiciones para negociar</p>		
<p>Sesión 3 Fecha 25/02/2016 Contenidos Continuación del Desarrollo de la Unidad N° 1</p>	<p>Análisis y Evaluación en conjunto con la clase sobre el caso asignado.</p> <p>Aplicación del Quiz comprensivo de la Unidad N° 1</p>	<p>Exposición de caso asignado.</p> <p>Quiz comprensivo de la Unidad N° 1.</p>
<p>Sesión 4 Fecha 03/03/2016 Contenidos Unidad 2. Tipología de las negociaciones</p> <p>a) Los sistemas dualistas: Distributivo/Integrativo b) Negociaciones Ganar/Perder c) Negociaciones Ganar/Ganar</p>	<p>Presentación magistral del contenido de la Unidad N° 2</p>	
<p>Sesión 5 Fecha 10/03/2016 Contenidos Continuación del Desarrollo de la Unidad N° 2</p>	<p>Análisis y Evaluación en conjunto con la clase sobre el caso asignado.</p> <p>Aplicación del Quiz comprensivo de la Unidad N° 2</p> <p>Exposición de caso asignado.</p> <p>Quiz comprensivo de la Unidad N° 2</p>	
<p>Sesión 6</p>	<p>Presentación magistral</p>	

<p>Fecha 17/03/2016 Contenidos Unidad 3. El modelo Harvard de negociación: Posiciones/Intereses</p>	<p>del contenido de la Unidad N° 3</p>	
<p>Sesión 7 Fecha 31/03/2016 Contenidos Continuación del Desarrollo de la Unidad N° 3</p>	<p>Análisis y Evaluación en conjunto con la clase sobre el caso asignado. Aplicación del Quiz comprensivo de la Unidad N° 3</p>	<p>Exposición de caso asignado. Quiz comprensivo de la Unidad N° 3</p>
<p>Sesión 8 Fecha 07/04/2016 Contenidos Unidad N° 4. El contenido de la negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> a) El contenido de la negociación: Fases esenciales b) El modelo de las ocho fases c) Estilos de negociación: Negociación cooperativa/Competitiva d) Factores que influyen en la negociación e) Tácticas y estrategias de negociación f) Los límites de la negociación 	<p>Presentación magistral del contenido de la Unidad N° 4</p>	
<p>Sesión 9 Fecha 14/04/2016 Contenidos Continuación del Desarrollo de la Unidad N° 4</p>	<p>Análisis y Evaluación en conjunto con la clase sobre el caso asignado. Aplicación del Quiz comprensivo de la Unidad N° 4 Exposición de caso asignado. Quiz comprensivo de la Unidad N° 4</p>	

<p>Sesión 10 Fecha 21/04/2016 Contenidos Unidad N° 5. Negociaciones corporativas: Las cinco estrategias competitivas genéricas.</p> <ul style="list-style-type: none"> i. Estrategia de costos bajos ii. Estrategia de diferenciación amplia iii. Estrategia de mejores costos iv. Estrategia centrada (o de nicho de mercado) basado en costos bajos v. Estrategia centrada (o de nicho de mercado) basada en la diferenciación 	<p>Presentación magistral del contenido de la Unidad N° 5</p>	
<p>Sesión 11 Fecha 28/04/2016 Contenidos Continuación del Desarrollo de la Unidad N° 5</p>	<p>Análisis y Evaluación en conjunto con la clase sobre el caso asignado. Aplicación del Quiz comprensivo de la Unidad N° 5</p>	<p>Exposición de caso asignado. Quiz comprensivo de la Unidad N° 5</p>
<p>Sesión 12 Fecha 05/05/2016 Contenidos Unidad N° 6. Estrategias competitivas complementarias.</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Estrategia de cooperación. 	<p>Presentación magistral del contenido de la Unidad N° 6</p>	

<ol style="list-style-type: none"> 2. Alianzas y asociaciones 3. Estrategias de fusión y adquisición. 4. Estrategia de integración vertical, operar en más etapas de la cadena de valor de la industria. 5. Estrategia de subcontratación. 6. Estrategias de ofensiva 7. Estrategias defensivas y 8. Estrategias de internet. 		
<p>Sesión 13 Fecha 12/05/2016 Contenidos Continuación del Contenido de la Unidad N° 6</p>	<p>Análisis y Evaluación en conjunto con la clase sobre el caso asignado. Aplicación del Quiz comprensivo de la Unidad N° 6</p>	<p>Exposición de caso asignado. Quiz comprensivo de la Unidad N° 6</p>
<p>Sesión 14 Fecha 19/05/2016 Contenidos La Ley de Resolución Alternativa de Conflictos y Promoción de la Paz Social, Ley N° 7727 y su Reglamento.</p>	<p>Presentación magistral del contenido y análisis de La Ley de Resolución Alternativa de Conflictos y Promoción de la Paz Social, Ley N° 7727 y su Reglamento.</p>	
<p>Sesión 15 Fecha 26/05/2016 Contenidos</p>	<p>Posiblemente presentación de un experto en la materia Resolución Alternativa de Conflictos que vincule el RAC, la Ley, su reglamento y los</p>	

Continuación del Desarrollo del análisis de la Ley N° 7727 y su Reglamento.	Centros de Resolución Alterna de Conflictos.
Sesión 16 Fecha 02/06/2016 Contenidos Repaso del Curso antes de la Evaluación Final.	
Sesión 17 Fecha 09/06/2016 Contenidos	Evaluación final

5 METODOLOGIA

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 estarán 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.

6 EVALUACIÓN

Contenido	Calificación%
Tareas y quices	40%
Exposición de casos	30%
Examen final	30%
Total	100%

7BIBLIOGRAFIA:

Fisher, Roger, Ury William y Patton, Bruce: Obtenga el Sí, el arte de negociar sin ceder: Introducción, I) El Problema, (No regatee sobre posiciones); II) El Método. 2) Separe a las personas del problema.



Ovejero Bernal, Anastasio: **Técnicas de Negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente**, Mc Graw Hill, España, 2004., Capítulos: 1. Introducción General, 2. Conflicto y negociación; 4. Qué es la negociación: Modelos explicativos; 6. Errores irracionales más frecuentes en la negociación 7. Cómo preparar la negociación.

Ley de Resolución Alternativa de Conflictos y Promoción de la Paz Social, Ley N° 7727 y su Reglamento.