UNIVERSIDAD NACIONAL
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

PROGRAMA DEL CURSO:

DUNNIA MARIN CORRALES (FIRMA)
Firmado digitalmente por DUNNIA MARIN CORRALES (FIRMA)
Fecha: 2020.10.11 20:45:06 -06'00'

1 DATOS GENERALES

CODIGO:	ETE 501
NOMBRE DEL CURSO:	TECNICAS DE NEGOCIACION
CREDITOS:	3
NATURALEZA:	Teórico práctico
NIVEL DE CARRERA:	‹LICENCIATURA
PERIODO:	2do ciclo 2020
HORAS PRESENCIALES POR SEMANA:	03
HORAS DE ESTUDIO INDEPENDIENTE:	05
HORARIO Y LUGAR DE ATENCION DE ESTUDIANTES:	Vía zoom 1 hora antes de cada sesión
HORARIO DE CLASES:	Lunes 18:30 a 21 horas Jueves 18:30 a 21 horas Sábados 10 a 13 horas
ASISTENCIA:	Obligatoria
PROFESOR:	José Manuel Núñez González

En esta Universidad nos comprometemos a prevenir, investigar y sancionar el hostigamiento sexual entendido como toda conducta o comportamiento físico, verbal, no verbal escrito, expreso o implícito, de connotación sexual, no deseado o molesto para quien o quienes lo reciben, reiterado o aislado. Si usted está siendo víctima de hostigamiento diríjase a la Fiscalía de Hostigamiento Sexual de la UNA o llame al teléfono: 2277-3961.

2 DESCRIPCION DEL CURSO

Se desarrolla un enfoque integral de los procesos sociales y aceptando la existencia del conflicto como sustancial al ser humano, dentro de la perspectiva de intereses contrapuestos, se desarrollan técnicas para superarlo.

3 OBJETIVO GENERAL

El estudiante es capaz de conceptualizar el conflicto de interés y se instruirá en los mecanismos y métodos para superarlo mediante técnicas de negociación.

4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1 El estudiante desarrolla el conflicto de intereses como co sustancial al quehacer humano.
3 El estudiante conoce los diferentes mecanismos de negociación
3 El estudiante desarrolla escenarios para superar los conflictos
4 El estudiante reconoce las diferentes alternativas de negociación.

5 CONTENIDOS Y CRONOGRAMA:

Sesión & Contenidos	Actividades docente	Estudiante
Sesión 1. Fecha Contenidos	Presentación del programa del curso. Discusión del mismo. Organización del trabajo del curso. Presentación de la materia.	Presentación personal, intereses profesionales y expectativas. Opinión sobre la temática del curso y el programa.
Sesión 2 Fecha Contenidos	La planificación y la estrategia	Páginas 13-40 libro el Arte de la Guerra

Sesión 3 Fecha Contenidos	La estrategia competitiva y la toma de posiciones	Páginas 41-68 libro el Arte de la Guerra
Sesión 4 Fecha Contenidos	La gestión directa del conflicto	Páginas 69-103 libro el arte de la Guerra
Sesión 5 Fecha Contenidos	Las situaciones y las condiciones competitivas	Paginas 104-143 libro el Arte de la Guerra
Sesión 6 Fecha Contenidos	Primer examen parcial	Libro el Arte de la Guerra de Sun Tzu
Sesión 7 Fecha Contenidos	Las etapas de la negociación	Artículo "Coaching y negociación"
Sesión 8 Fecha Contenidos	Las etapas de la negociación	Artículo "Coaching y negociación
Sesión 9 Fecha Contenidos	El idioma de la Negociación.	Antología
Sesión 10 Fecha Contenidos	Las idas y vueltas en la negociación	Antología
Sesión 11 y Fecha Contenidos	Segundo examen parcial	
Sesión 12 Fecha Contenidos	Solución de casos 1 y 2	Trabajo en equipo

Sesión 13 y Fecha Contenidos	Solución de casos 3	Trabajo en equipo
Sesión 14 Fecha Contenidos	Solución de casos 4	Trabajo en equipo
Sesión 15 Fecha Contenidos	Solución de casos 5	Trabajo en equipo
Sesión 16 Fecha Contenidos	Solución de casos 6	Trabajo en equipo
Sesión 17 Fecha Contenidos	Solución de casos 7	Trabajo en equipo
Sesión 18 Fecha Contenidos	Entrega de notas	

6 METODOLOGIA

La dinámica del curso es participativa, creativa, constructivista, 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

Contenido	Calificación %
Solución de casos	50%
Examen parcial 1	25%
Examen parcial 2	25%
Total	**100%**

Instrucciones: En la solución de casos que corre en las semanas 12 a 17 se pondera una nota por cada solución de caso en la semana correspondiente y esa ponderación se multiplica por el porcentaje asignado.

8 BIBLIOGRAFIA BASICA

ANTOLOGIA. Incluye los textos del Libro El arte de la Guerra, el ensayo de Coaching y Negociación, y los primeros capítulos del libro Haciendo tratos. Además, incluye los 7 casos a resolver en clase.