



**PROGRAMA DEL CURSO**

|  |   |
|--|---|
| <b>CÓDIGO DE CARRERA:</b>              | 052597  |
| <b>NOMBRE DEL CURSO:</b>               | <b>Técnicas de Negociación y Solución de conflictos</b>               |
| <b>TIPO DE CURSO:</b>                  | REGULAR   |
| <b>CÓDIGO DE CURSO:</b>                | ETE 502   |
| <b>NRC:</b>                            | 51915   |
| <b>NIVEL Y GRADO ACADÉMICO:</b>        | I Nivel Licenciatura  |
| <b>PERIODO LECTIVO:</b>                | II CICLO  |
| <b>MODALIDAD:</b>                      | PRESENCIALIDAD REMOTA   |
| <b>NATURALEZA:</b>                     | TEORICO-PRACTICO  |
| <b>CRÉDITOS:</b>                       | 3   |
| <b>HORAS TOTALES SEMANALES:</b>        | 8   |
| <b>HORAS DEL CURSO:</b>                | 3   |
| <b>HORAS DOCENTE:</b>                  | 18:00 A LAS 21:00 Horas   |
| <b>HORARIO DE ATENCIÓN ESTUDIANTE:</b> | 17:00 A LAS 18:00 Horas   |
| <b>REQUISITOS:</b>                     | <b>Aprobado el plan de estudios de bachillerato en administración</b> |
| <b>CORREQUISITOS:</b>                  | <b>Aprobado el plan de estudios de bachillerato en administración</b> |
| <b>PERSONA DOCENTE:</b>                | TRESYAN ROJAS RAVINE, email<br>trerojas@hotmail.com                   |

*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.*



## **I. Descripción**

El curso pretende que el estudiantado desarrolle sus habilidades como negociador eficaz. Se ha diseñado de manera que permita al estudiante reconocer y administrar adecuadamente la dimensión humana en las negociaciones, así como conocer y aplicar diferentes técnicas de negociación en el ámbito de la Administración. Brindando una serie de conocimientos, herramientas, y la utilización de técnicas metodológicas que les permitan llevar a cabo negociaciones ordenadas, racionales y exitosas.

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.

## **II. Objetivos, propósitos, preguntas generadoras o resultados de aprendizaje**

### **OBJETIVO GENERAL:**

Analizar diferentes estrategias y tácticas de negociación; con el objetivo de 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. Identificar los principales elementos en un proceso de negociación.
2. Identificar las principales estrategias de negociación
3. Conocer los diferentes tipos de negociación
4. Comprende la aplicación de un modelo de negociación en diferentes situaciones.
5. Comprender la dinámica de la negociación como proceso.
6. Reconocer, comprender y administrar la dinámica humana en los procesos de negociación.
7. Reconocer las barreras que puedan afectar el cierre de una negociación y algunas estrategias para superarlas.
8. Fortalecer la capacidad negociadora de los estudiantes a través de ejercicios prácticos

### **III. Contenidos**

#### **1. El contexto de las negociaciones**

- Introducción a la Negociación
- Estilo de manejo de conflictos
- Los sistemas Dualistas: Distributivo/Integrativo
- Elementos en el proceso de negociación.

#### **2. El proceso de las Negociaciones**

- La preparación en la negociación.
- Estrategias y tácticas de negociación distributiva.
- Estrategias y tácticas de negociación Integradora
- Negociación basada en principios. Generalidades
- Desarrollo de Mejor Alternativa.



### 3. El modelo Harvard de negociación: Posiciones/Intereses

#### 4. La dimensión Humana de las Negociaciones.

- Las emociones y la percepción en la Negociación.
- La comunicación empática y asertiva.
- Barreras para lograr acuerdos.
- Errores irracionales en la Negociación.
- Trucos sucios en la Negociación.
- Poder y estrategias de Persuasión.
- Tácticas de Influencia.

#### 5. La Negociación en las Empresas y sus Contextos.

- Las relaciones en una negociación
- Casos de Negociación en diferentes contextos.
- Negociaciones de Múltiples partes
- Negociaciones Complejas

#### 6. Estrategias competitivas complementarias.

- Estrategia de cooperación.
- Alianzas y asociaciones
- Estrategias de fusión y adquisición.
- Estrategia de integración vertical, operar en más etapas de la cadena de valor de la industria.
- Estrategia de subcontratación.



- Estrategias de ofensiva
- Estrategias defensivas y
- Estrategias de internet.

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

#### **IV. Metodología**

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

El curso se desarrollara bajo un proceso de enseñanza aprendizaje donde el docente actuara como un facilitador del proceso, motivando y orientando a los estudiantes, fomentando el aprendizaje colaborativo y fortaleciendo el trabajo en equipo.

El docente contara con diferentes estrategias didácticas para lograr involucrar al estudiante en la construcción de su proceso de aprendizaje.

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 enfocados 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.



El curso se impartirá mediante la modalidad de presencialidad Remota, mediante la plataforma Aula Virtual, Microsoft Team, Zoom o cualquier otra autorizada por la Universidad.

## V. Evaluación

| Contenido  | Calificación% |
|--|---------------|
| <b>PARTICIPACION Y ASISTENCIA EN CLASE</b>             | <b>10 %</b>   |
| <b>SIMULACIÓN</b>                                      | <b>20 %</b>   |
| <b>I PARCIAL</b>                                       | <b>20%</b>    |
| <b>II PARCIAL</b>                                      | <b>20%</b>    |
| <b>EXAMEN FINAL</b>                                    | <b>20%</b>    |
| <b>FOROS ,QUICES, TAREAS Y COMPROBACIÓN DE LECTURA</b> | <b>10 %</b>   |
| <b>TOTAL</b>   | <b>100 %</b>  |

## VI. Cronograma

| Sesión   | Fecha             | Contenido   | Actividad Docente  | Actividad Estudiantes  | Recursos Tecnológicas                                   | Recursos Didácticos y Tecnológicas                                   | Actividades Evaluativas |
|----------|-------------------|---|--|--|---|--|-------------------------|
| <b>1</b> | <b>30/07/2020</b> | PROGRAMA<br><br>Test:<br>Actitudes, Creencias y comportamientos de los Negociadores<br><br>Asignación Lectura:<br>Capitulo I La naturaleza de una negociación | Presentación del programa del curso.<br>Discusión del mismo.<br><br>Organización del trabajo del curso.<br>Presentación de la materia.<br><br>Capítulo I | Presentación personal, intereses profesionales y expectativas.<br><br>Opinión sobre la temática del curso y el programa. | Aula virtual UNA, clasroom, Kahoot, Zoom, Meet u otros. | Video conferencias, tutoriales, foros, prueba en línea, entre otros. | Test de Actitudes       |



|          |                   |   |   |   |  |  |                        |
|----------|-------------------|---|---|---|--|--|------------------------|
|          |                   | Formación de Grupos de Trabajo  |   |   |  |  |                        |
| <b>2</b> | <b>06/08/2020</b> | <b>El contexto de las negociaciones</b><br>Introducción a la Negociación<br>Estilo de manejo de conflictos<br>Los sistemas Dualistas:<br>Distributivo/Integrativo<br>Elementos en el proceso de negociación | Presentación Clase magistral del contenido de la materia vista en clase.<br>Lectura del Capítulo II.<br><br>Encuesta sobre estilos de manejo de conflicto.  | Debe haber realizado Lectura del Capítulo I para preguntas  | Aula virtual UNA, classroom, Kahoot, Zoom, Meet u otros. | Video conferencias, tutoriales, foros, prueba en línea, entre otros. | Lectura del Capítulo I |
| <b>3</b> | <b>13/08/2020</b> | <b>El proceso de las Negociaciones</b><br>La preparación en la negociación.<br>Estrategias y tácticas de negociación distributiva<br>Estrategias y tácticas de negociación Integradora                      | Presentación Clase magistral del contenido de la materia vista en clase.<br><br>Lectura del Capítulo III.<br><br>Simulación I Inmobiliaria Cabeto (Lewicki) | Debe haber realizado Lectura del Capítulo II para preguntas | Aula virtual UNA, classroom, Kahoot, Zoom, Meet u otros  | Video conferencias, tutoriales, foros, prueba en línea, entre otros. | Simulación 1           |



|   |            |  |  |   |   |  |                      |
|---|------------|--|--|---|---|--|----------------------|
| 4 | 20/08/2020 | Negociación basada en principios. Generalidades Desarrollo de Mejor Alternativa. | Presentación Clase magistral del contenido de la materia vista en clase. Lectura Capítulo IV Simulación II Ana Buenporte (Lewicki)                   | Debe haber realizado Lectura del Capítulo III y IV para preguntas | Aula virtual UNA, clasrooom, Kahoot, Zoom, Meet u otros | Video conferencias, tutoriales, foros, prueba en línea, entre otros. | Simulación 2         |
| 5 | 27/08/2020 | <b>I Examen Parcial</b>  | Aplicación de Examen Capítulos I, II, III y IV y todo lo visto en clase relacionado  | Examen para realizar en el hogar                                  | Aula Virtual UNA  | Prueba en Línea  | I Parcial            |
| 6 | 03/09/2020 | El modelo Harvard de negociación: Posiciones/Intereses                           | Presentación Clase magistral del contenido de la materia vista en clase. Lectura Capítulo V Ver Película Asignada por el docente Foro de la Película | Debe realizar el Foro, después de la clase magistral              | Aula virtual UNA, clasrooom, Kahoot, Zoom, Meet u otros | Video conferencias, tutoriales, foros, prueba en línea, entre otros. | Foro en Aula Virtual |
| 7 | 10/09/2020 | El modelo Harvard de negociación: Posiciones/Intereses                           | Presentación Clase magistral del contenido de la materia vista en clase. Lectura del Capítulo VI Simulación 3 ((SALT HARBOR/COMPRA DE LA BODEGA      | Debe haber realizado Lectura del Capítulo V para preguntas        | Aula virtual UNA, clasrooom, Kahoot, Zoom, Meet u otros | Video conferencias, tutoriales, foros, prueba en línea, entre otros. | Simulación 3         |
| 8 | 17/09/2020 | <b>La dimensión Humana de las</b>  | Presentación Clase magistral del contenido de la materia vista en clase.   |   | Aula virtual UNA, clasrooom,                            | Video conferencias, tutoriales, foros,                               | Simulación 4         |



|           |                   |  |   |  |   |  |                        |
|-----------|-------------------|--|---|--|---|--|------------------------|
|           |                   | <b>Negociacione s.</b><br>Las emociones y la percepción en la Negociación.<br>La comunicación empática y asertiva. | Lectura Capitulo VII<br>SI SIMULACION IV ( El contrato de Tendley o La Biblioteca Legal)  |  | Kahoot, Zoom, Meet u otros                              | prueba en línea, entre otros.  |                        |
| <b>9</b>  | <b>24/09/2020</b> | Barreras para lograr acuerdos.<br>Errores irracionales en la Negociación.<br>Trucos sucios en la Negociación       | Presentación Clase magistral del contenido de la materia vista en clase.<br>Lectura Capitulo IX<br>Simulación V ( Los honorarios del Consultor) | Debe haber realizado Lectura del Capítulo VII<br>Debe haber realizado Lectura del Capítulo IX para preguntas | Aula virtual UNA, clasroo m, Kahoot, Zoom, Meet u otros | Video confere ncias, tutoriale s, foros, prueba en línea, entre otros. | Simulación 5           |
| <b>10</b> | <b>01/10/2020</b> | Poder y estrategias de Persuasión.<br>Tácticas de Influencia   | Capitulo X y XI<br>Ensayo del Capítulos X Y XI  | Debe haber realizado Lectura del Capítulo X y XI para preguntas  | Aula virtual UNA, clasroo m, Kahoot, Zoom, Meet u otros | Video confere ncias, tutoriale s, foros, prueba en línea, entre otros. | Ensayo Capitulo X y XI |
| <b>11</b> | <b>08/10/2020</b> | <b>II Examen Parcial</b>   | Aplicación del II Examen Parcial  | Examen Oral con Cita   | Aula virtual UNA, clasroo m, Kahoot, Zoom, Meet u otros | II Examen Parcial  | II Examen Parcial      |



|           |                   |   |   |   |   |   |   |
|-----------|-------------------|---|---|---|---|---|---|
| <b>12</b> | <b>15/10/2020</b> | La Negociación en las Empresas y sus Contextos. Las relaciones en una negociación Casos de Negociación en diferentes contextos.   | Presentación Clase magistral del contenido de la materia vista en clase. Lectura Capítulo XII<br><br>TEST: Actitudes, Creencias y Comportamientos de los Negociadores | Debe haber realizado Lectura del Capítulo XII para preguntas                                    | Aula virtual UNA, clasrooom, Kahoot, Zoom, Meet u otros | Video conferencias, tutoriales, foros, prueba en línea, entre otros | TEST: Actitudes, Creencias y Comportamientos de los Negociadores    |
| <b>13</b> | <b>22/10/2020</b> | Negociaciones de Múltiples partes Negociaciones Complejas   | Presentación Clase magistral del contenido de la materia vista en clase. TEST De credibilidad   | Lectura del Libro Obtenga el SI   | Aula virtual UNA, clasrooom, Kahoot, Zoom, Meet u otros | Video conferencias, tutoriales, foros, prueba en línea, entre otros | TEST De credibilidad  |
| <b>14</b> | <b>29/10/2020</b> | Estrategias competitivas complementarias. Estrategia de cooperación. Alianzas y asociaciones Estrategias de fusión y adquisición. | Presentación Clase magistral del contenido de la materia vista en clase. Mesa Redonda Película ( será asignada en su momento por el docente)                          | División del Grupo en Dos y tendrán que hacer los planteamientos necesario a favor o en contra. | Aula virtual UNA, clasrooom, Kahoot, Zoom, Meet u otros | Video conferencias, tutoriales, foros, prueba en línea, entre otros | Mesa Redonda Película ( será asignada en su momento por el docente) |



|    |            |  |   |                                    |   |  |  |
|----|------------|--|---|------------------------------------|---|--|--|
| 15 | 05/11/2020 | <p>Estrategia de integración vertical,</p> <p>operar en más etapas de la cadena de valor de la industria.</p> <p>Estrategia de subcontratación.</p> <p>Estrategias de ofensiva</p> <p>Estrategias defensivas y</p> <p>Estrategias de internet.</p> | <p>Presentación Clase magistral del contenido de la materia vista en clase.</p> | <p>Presentación de Power Point</p> | <p>Aula virtual UNA, clasroom, Kahoot, Zoom, Meet u otros</p> | <p>Video conferencias, tutoriales, foros, prueba en línea, entre otros</p> | <p>Ensayo sobre el Libro Obtenga El SI</p> |
| 16 | 12/11/2020 | <p>La Ley de Resolución Alternativa de Conflictos y Promoción de la Paz Social, Ley N° 7727 y su Reglamento</p>  | <p>Presentación Clase magistral del contenido</p>                               | <p>Presentación de Power Point</p> | <p>Aula virtual UNA, clasroom, Kahoot, Zoom, Meet u otros</p> | <p>Video conferencias, tutoriales, foros, prueba en línea, entre otros</p> |  |
| 17 | 19/11/2020 | <b>Examen Final</b>  |   |                                    |   |  |  |
| 18 | 26/11/2020 | <b>Examen Extraordinario</b>   |   |                                    |   |  |  |



## **VII. Recursos Bibliográficos**

Fisher, Roger, Ury William y Patton, Bruce (2012) *Obtenga el Sí, el arte de negociar sin ceder*, México, DF, Editorial Norma

Lewicky, Roy, Bruce Barry, Saunders David (2012) *Fundamentos de Negociación*, México, DF, Editorial Mc Graw Hill

Budjac B, (2011) *“Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos*, México, DF, Editorial Pearson

García-Lomas, O. L (2013) *“Como negociar con éxito en 50 países”*. Barcelona, España, Editorial Global Marketing

Malhotra D, (2016) *“Negociar lo Imposible”* pagina 12 empresa activa.

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

## **VIII. Observaciones adicionales**

- Para todos los efectos asociados al proceso de enseñanza y aprendizaje del curso, se procederá según lo indicado en el Reglamento General sobre los procesos de Enseñanza y Aprendizaje de la Universidad Nacional.
- El correo electrónico institucional y el aula virtual, serán los medios de comunicación oficiales entre los estudiantes y el profesor. Será responsabilidad de los estudiantes mantener actualizada su información de contacto.
- El estudiante deberá ingresar al link indicado por el profesor en el aula virtual, para el día y hora asignada de la clase, cuando las mismas se lleven a cabo de manera sincrónica.
- Se prohíbe el uso de dispositivos electrónicos durante la clase, salvo los que se utilicen para recibir la misma, la ausencia injustificada a tres lecciones provocará la pérdida del curso y cuatro llegadas tardías corresponden a una ausencia, salvo ausencia justificada de conformidad con el Reglamento General sobre los procesos de Enseñanza y Aprendizaje de la Universidad Nacional.



- El estudiante deberá de estar atento en la clase virtual, y en caso de que el profesor le realice preguntas o planteamientos deberá contestar las mismas durante la clase cuando el docente así se lo pida, en caso de no contestar en ese momento, se perderán los puntos asignados a la participación a esa clase.
- Se prohíbe la participación en el curso de terceras personas no matriculadas en el mismo.
- Si las clases para esa semana se asignan de manera asincrónica, el estudiante deberá cumplir con todo lo que se le pida para esa semana, o de lo contrario equivaldría a una ausencia. La participación no garantiza obtener todos los puntos de la misma, pues también será evaluada la calidad del aporte del estudiante.
- Queda prohibido el plagio, según el artículo 24, del Reglamento General sobre los procesos de Enseñanza y Aprendizaje de la Universidad Nacional, el cual indica textualmente: “Se considera plagio 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. Se reincide será suspendido de la carrera por un ciclo lectivo, y si la situación se repite una vez más, será expulsado de la Universidad.

### **Responsabilidades del estudiante:**

Según el artículo 19 del Estatuto orgánico punto B, es responsabilidad del estudiante: Rendir cuentas del aprovechamiento obtenido en todas las formas de trabajo académico y de las obligaciones derivadas de los beneficios estudiantiles adquiridos, de acuerdo con la normativa institucional vigente. Asimismo, en el acuerdo CONSACA-031-2011 de la sesión ordinaria de CONSACA, celebrada el 9 marzo del 2011, Acta N.º 5-2011, en el artículo IV hace referencia a la Evaluación Del Desempeño Docente, el punto f indica que: f. Los estudiantes, superiores jerárquicos y académicos están en el deber de ser parte fundamental e insustituible del proceso de evaluación del desempeño.

Nota: debe considerarse que en el transcurso del ciclo es posible hacer cambios en el presente programa, los cuales se estarán evaluando en conjunto profesora-estudiantes, que busquen asegurar el cumplimiento de los objetivos del curso. Esto debido a la situación actual de la pandemia, las decisiones que tome el Ministerio de Salud y las autoridades de la Universidad Nacional.