|  |  |
| --- | --- |
| **NOMBRE DEL CURSO:** | TECNICAS DE NEGOCIACION Y SOLUCION CONFLICTOS |
| **TIPO DE CURSO:** | Teórico |
| **CÓDIGO DE CURSO:** | ETE 501 GRUPOS 01 Y 02 |
| **NIVEL Y GRADO ACADÉMICO:** | LICENCIATURA |
| **PERIODO LECTIVO:** | II ciclo 2022 |
| **MODALIDAD:** | Presencialidad Remota con apoyo tecnológico |
| **NATURALEZA:** | Teórica |
| **CRÉDITOS:** | 3 |
| **HORAS TOTALES SEMANALES:** | 8 horas, 3 sincrónicas y 5 asincrónicas |
| **HORAS DEL CURSO:** | Teoría; Estudio Independiente |
| **HORAS DOCENTE:** |  |
| **HORARIO DE ATENCIÓN ESTUDIANTE:** | El horario de atención será después de la clase, según el horario del curso.  Coordine la atención con la persona docente. |
| **REQUISITOS:** | Completar bachillerato. No hay |
| **CORREQUISITOS:** | No hay |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Docente** | **NRC** | **Grupo** | **Horario de clases** |
| José Manuel Núñez González. Ubicable por vía del grupo de whatsapp o por vía telefónica al celular 83830064 | 51228  51229 | 01  02 | Sábado 10 a.m.  Viernes 6:30 p.m. |

***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 se plantea dentro de un enfoque integral de los procesos sociales, mediante la aceptación de la existencia del conflicto como sustancial al ser humano. Con el desarrollo de la perspectiva de intereses contrapuestos, se desarrollan técnicas para superarlo mediando la filosofía del ganar ganar.

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

*Objetivo General y Objetivos específicos u otras formas*

El estudiante es capaz de conceptualizar el conflicto de interés y se instruirá en los mecanismos y métodos para superarlo mediante técnicas de negociación. Para ello la persona estudiante desarrolla el concepto del conflicto de intereses como co sustancial al quehacer humano, entiende la filosofía del ganar ganar; conoce los diferentes mecanismos de negociación desde la perspectiva de la negociación estratégica; desarrolla escenarios para superar los conflictos y reconoce las diferentes alternativas de negociación.

**III. Contenidos**

Se inicia con la con la conceptualización del conflicto y las diferentes formas de abordarlo. Luego se conocen la terminología usual en el campo de la negociación. Posteriormente, y haciendo uso del texto el Arte de la Guerra, se desarrollará el tema de la negociación estratégica para concluir la parte teórica con el texto Coaching y negociación. La segunda parte del curso será casos de negociación que se desarrollarán en las sesiones sincrónicas.

**IV. Metodología**

El curso combinará clases teóricas magistrales con lectura de documentos y observación de videos, y clases de práctica en negociación.

**V. Evaluación**

|  |  |
| --- | --- |
| **Actividad** | **Valor asignado** |
| Examen parcial | 40% |
| Solución de casos por escrito | 30% |
| Discusión de casos en clase | 30% |

Nota: La persona docente utilizará, como mecanismo para salvaguardar la información del curso, un archivo denominado Herramienta de Registro de Notas Parciales, archivo que es de uso exclusivo de la persona docente.

**VI. Cronograma**

| **Número de sesión** | **Fecha** | **Tipo de sesión** | **Contenidos** | **Actividades** | **Recursos didácticos requeridos** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Del 08 al 13 de agosto | Sincrónica | Presentación del programa y contenidos. | Presentación magistral |  |
| 2 | Del 15 al 20 de agosto | Sincrónica | Conceptos usados en negociación | Trabajo en grupos | Lectura de glosario el idioma de la negociación |
| 3 | Del 22 al 27 de agosto | Sincrónica | Continuación de conceptos usados en negociación | Trabajo en grupos | Lectura de glosario el idioma de la negociación |
| 4 | Del 29 de agosto al 03 de setiembre | Sincrónica | La negociación estratégica | Clase magistral | Lectura del libro El arte de la Guerra y video de Historic Channel |
| 5 | Del 05 al 10 de setiembre | Sincrónica | La negociación estratégica | Clase magistral | Lectura del libro El arte de la Guerra y video de Historic Channel |
| 6 | Del 12 al 17 setiembre | Sincrónica | Las etapas de la negociación | Clase magistral | Lectura ensayo “Coaching y negociación” |
| 7 | Del 19 al 24 de setiembre | Sincrónica | Las etapas de la negociacion | Trabajo en grupo | Análisis de la película 7 años. |
| 8 | Del 26 de setiembre al 01 de octubre |  | EXAMEN |  |  |
| 9 | Del 03 al 08 de octubre | Sincrónico | Análisis de caso | Trabajo en grupo |  |
| 10 | Del 10 al 15 de octubre | Asincrónico | Trabajo escrito de solución de 7 casos | Equipos de trabajo | Asignación de calificación |
| 11 | Del 17 al 22 de octubre | Sincrónico | Análisis de casos 1 y 2 | Trabajo en pleno | Casos solucionados |
| 12 | Del 24 al 29 de octubre | Sincrónico | Análisis de casos 3 y 4 | Trabajo en pleno | **24 de octubre inicia periodo de evaluación docente** |
| 13 | Del 31 de octubre al 05 de noviembre | Sincrónico | Análisis de casos 5 y 6 | Trabajo en pleno | **Recordatorio de evaluación docente** |
| 14 | Del 07 al 12 de noviembre | Sincrónico | Análisis de caso 7 | Trabajo en pleno | **Recordatorio de evaluación docente** |
| 15 | Del 14 al 19 de noviembre | Sincrónico | Práctica de negociación | Trabajo en grupos | **Recordatorio de evaluación docente** |
| 16 | Del 21 al 26 de noviembre |  | Evaluaciones finales |  |  |
| 17 | Del 28 de noviembre al 03 de diciembre |  | Calificaciones finales |  |  |
|  | *Entre el 05 y el 07 de diciembre* | Exámenes extraordinarios | | | |

**VII. Artículos importantes del Reglamento General sobre los Procesos de Enseñanza y Aprendizaje de la Universidad Nacional:**

ARTÍCULO 20. ENTREGA DE RESULTADOS DE LAS EVALUACIONES.

El profesor deberá señalar, por escrito, en el documento de evaluación correspondiente, las observaciones pertinentes y deberá entregar y comentar con los estudiantes los resultados de la evaluación, en un plazo no mayor de ocho días naturales a partir de la fecha en que se llevó a cabo.

ARTÍCULO 21. PROGRAMACIÓN DE LAS EVALUACIONES.

Las evaluaciones se efectuarán en las horas lectivas correspondientes al curso o en otras fechas previamente establecidas en el programa. Si se requiere una modificación en el horario y en las fechas previstas, debe existir acuerdo entre docentes y estudiantes en la nueva fecha designada.

**VIII. Recursos Bibliográficos**

Sun Tzu, El arte de la guerra. Cualquier edición.

Folleto de Técnicas de Negociación que se entrega en forma digital.