



UNIVERSIDAD CAECE

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACION Y CIENCIAS SOCIALES

PROGRAMA DE: NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS		
CODIGO DE LA CARRERA 080	PLAN DE LA CARRERA 18	CODIGO ASIGNATURA
AÑO 4º	CUATRIMESTRE 2º	VIGENCIA 2019
CARRERA: CONTADOR PÚBLICO		
Nº DE RESOLUCIÓN MINISTERIAL		Nº DE RESOLUCIÓN INTERNA 185/95 – 051/05 – 392/18

OBJETIVOS

Que los alumnos logren adquirir los conocimientos básicos del proceso de negociación a partir de:

- Comprender e incorporar conceptualmente que la resolución pacífica de los conflictos constituye una de las principales habilidades blandas requerida por las organizaciones.
- Reconocer y comprender que la negociación constituye el esquema primario subyacente de todos los métodos de resolución de conflictos.
- Identificar y comprender las habilidades necesarias para una negociación efectiva y para lograr ser un negociador eficaz.
- Comprender y diferenciar las variables de la conducta que predominan en una relación de conflicto que permiten determinar que interacciones resultan negociables.
- Identificar y reconocer los distintos estilos y modelos de negociación.
- Establecer conceptualmente el estilo personal de negociación y la capacidad de determinación de la conveniencia del estilo de acuerdo al contexto y las necesidades.
- Adquirir los conocimientos teóricos que permitan comprender las dimensiones de la negociación, pudiendo modificarlas de acuerdo a las necesidades del contexto.

CONTENIDOS MINIMOS

Teoría de conflictos. Noción y causas del conflicto. El conflicto como fenómeno social. Fases del conflicto. Los tipos de conflictos. Comportamientos frente al conflicto. Métodos de resolución de conflictos. La negociación como arte, técnica, estrategia y táctica. Tipos de negociación. Las variables de la negociación. Campos de la negociación. La actitud negociadora. La comunicación en la negociación. Comunicación verbal y corporal. Los ruidos internos. El proceso de negociación. Establecimiento de objetivos específicos. El marco de la negociación. El plan de acción. Concentración en los intereses. La búsqueda de opciones y la utilización de criterios objetivos. Los comportamientos en el proceso de negociación. Logro del acuerdo. Puertas abiertas hacia nuevas negociaciones.

PROGRAMA ANALITICO

UNIDAD 1. CONCEPTOS FUNDAMENTALES

Teoría de conflictos. Noción y causas del conflicto. El conflicto como fenómeno social. Fases del conflicto: Análisis dinámico y estático del conflicto. Los tipos de conflictos. Comportamientos frente al conflicto. Métodos de resolución de conflictos

UNIDAD 2. LA NEGOCIACION

La negociación como método de resolución de conflictos. La negociación como arte, técnica, estrategia y táctica. Interacciones negociables. El espacio de la negociación. Tipos de negociación: modelos y estilos. Las variables de la negociación. Campos de la negociación. La actitud negociadora. Significado de la Negociación racional. Errores comunes en la negociación.

UNIDAD 3. LA COMUNICACIÓN EN LOS PROCESOS DE NEGOCIACION

La comunicación en la negociación. La semiótica: sintáctica-Semántica. Axiomas. La Percepción- Comunicación digital y analógica. Los ruidos internos.

UNIDAD 4. EL PROCESO DE LA NEGOCIACION

El proceso de negociación. Establecimiento de objetivos específicos. El marco de la negociación. El plan de acción. Concentración en los intereses. La búsqueda de opciones y la utilización de criterios objetivos. Los comportamientos en el proceso de negociación. Logro del acuerdo. Puertas abiertas hacia nuevas negociaciones

BIBLIOGRAFÍA

Bazerman, Neale M. (1993). *La Negociación Racional*. Ed. Paidós.

https://biblio.colsan.edu.mx/consulta/programas/docentes/mappp/Reserva%20LRI%202013/Seminario%20de%20Soluci%C3%B3n%20de%20Conflictos/Negociacion_Racional.pdf

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=104956>

Calcaterra, R. (2002). *La mediación Estratégica*. 1ra ed., Gedisa.

https://books.google.com.ar/books/about/Mediaci%C3%B3n_estrat%C3%A9gica.html?id=JNpgDwAAQBAJ&printsec=frontcover&source=kp_read_button&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

Entelman R. (2002) *Teoría de Conflictos*. 2da ed Barcelona. Gedisa Editorial .

Fisher y Ury. (1994). *Si de Acuerdo*. Ed. Norma.

Suares, M. (1996). *“Mediación- conducción de disputas”* Ed. Paidós.

METODOLOGIA

Se desarrollarán clases teóricas y teórico-prácticas, con participación activa y metódica del alumno.

Actividades Teóricas

En la parte teórica se realizan exposiciones del docente orientadas a que el estudiante participe activamente y desarrolle habilidades para identificar las interacciones negociables para luego poder aplicar la metodología aprendida, como habilidades, en el desempeño profesional.

Actividades de Formación Práctica

En la parte práctica los alumnos realizarán actividades específicas relacionadas a la temática tratada en teoría en situaciones simuladas o en la aplicación de análisis de casos.

DISTRIBUCION DE LA CARGA HORARIA	Horas	%
1 Módulos/Semana = 4 horas 17 Semanas/Cuatrimestre = 68 horas		
TEORICO-PRÁCTICA	36	53
FORMACIÓN PRÁCTICA	32	47
Total Carga Horaria	68	100

APROBACIÓN DEL CURSADO DE LA ASIGNATURA

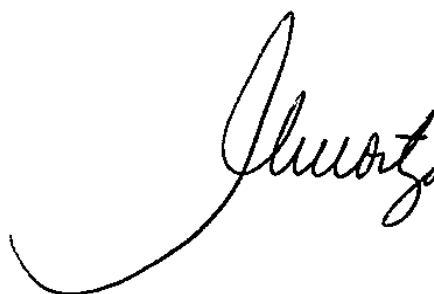
- Cumplimiento del 75% de asistencia
- Evaluaciones parciales según lo establecido en la planificación de la materia, presentada en su oportunidad por la cátedra y aprobada por el Departamento.

EVALUACIÓN FINAL: REGIMEN DE APROBACIÓN DE LA MATERIA

La evaluación final consistirá en un examen oral y/o escrito, que comprenda la totalidad de los contenidos, según el programa vigente de la materia.



Dr. Alejandro Pablo Cardozo
Director Departamento de Administración
y Ciencias Sociales



Lic. Mariana Ortega
Secretaria Académica

ANEXO
UNIVERSIDAD CAECE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y CIENCIAS SOCIALES
MATERIA: NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
CARGA HORARIA SEMANAL DE LA MATERIA: 1 módulo (4 Hs)

EQUIPAMIENTO / SOFTWARE / MATERIAL A UTILIZAR: Power Point
CRONOGRAMA DE CLASES:

Clases teóricas en aula y actividades prácticas de resolución en clase.

Semana Nº	TEMA DE CLASES	ACTIVIDAD HORARIA PROMEDIO EN %	
		Teórico Práctico	Formación Práctica
1	Presentacion de la materia. Explicacion de la dinámica teórico/practica. Indicacion de Bibliografía.Propedeutica de la Negociacion. Formación Práctica:TP 1 (ejercicios sobre estilo de conflicto, Concepto de conflicto)	50	50
2	.Teoria del Conflicto: Analisis: estatica. Formación Práctica: TP 2 (Conflicto como relación social: elección del conflicto para analizar)	50	50
3	.Teoria del Conflicto: Analisis: dinámica. Formación Práctica: TP 2 (Conflicto como relación social: elección del conflicto para analizar)	50	50
4	Teoria de la comunicación. Axiomas Formación Práctica: TP 3 (Ejercicios/videos)	50	50
5	Teoría de la Percepción Formación Práctica TP 4 (Ejercicio en el Bosque)	50	50
6	Repaso de la propedéutica de la Negociación, integración y síntesis de lo visto hasta ahora		100
7	1er. Parcial	100	
8	Devolución de Resultados de Parciales- LA NEGOCIACION: condiciones básicas- Estilos y Modelos	50	50
9	La Negociación Distributiva: características y condiciones Formación Práctica TP 7 (Caso practico de compraventa)	50	50
10	La Negociación integrativa: método basado en intereses- Desarrollo del modelo paso por paso. Formación Practica TP: caso de la compraventa de las últimas vacas)		100
11	La Negociación Racional Formación Práctica TP 8 (Ambos Modelos-dilemas del prisionero y del negociador racional-Casos dilema individual y social)	50	50
12	Errores Comunes de La negociación Racional Formación Práctica TP 9 (Aspectos y Factores que condicionan el juicio del negociador)	50	50

13	La Negociación en grupos y organizaciones Formación Práctica TP 10 (Caso de Negociación en grupo)	50	50
14	Micro técnicas: Negociación Formación Práctica TP 11 (Negociación y Liderazgo)		100
15	2ª Evaluación Parcial	100	
16	Devolución Resultados de Parciales – Explicación de Resultados- Consultas Teóricas para Fechas previstas de Finales	100	
17	Evaluación Final	100	
Porcentajes		53	47

Docentes a cargo de la asignatura: Ab. Hilda Martino / Ab. Marcela Bernal

