



SILABO DEL CURSO NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

1. DATOS GENERALES

1.1.	Facultad	:	Estudios de la Empresa
1.2.	Carrera Profesional	:	Administración
1.3.	Departamento	:	Administración
1.4.	Tipo de Curso	:	Electivo
1.5.	Requisito	:	Gestión del Cambio
1.6.	Ciclo de estudios	:	IX
1.7.	Duración del curso	:	18 semanas
	Inicio	:	22 de Marzo de 2010
	Término	:	19 de Julio de 2010
1.8.	Extensión Horaria	:	3 horas semanales
1.9.	Créditos	:	3
1.10.	Periodo lectivo	:	2010-1
1.11.	Docente	:	Mg. José Luis Zavaleta Pinedo jzp@upnorte.edu.pe
1.12.	Horario	:	Lunes: 7:00pm a 10:00pm

2. FUNDAMENTACIÓN

La negociación es una realidad de la vida, en innumerables situaciones se requiere negociar: en el hogar, en las organizaciones, en nuestras relaciones interpersonales, en la política, en la diplomacia. Pero aunque se negocia todos los días no es fácil hacerlo bien, en este curso se pretende rescatar mas que una técnica apropiada para cada una de las situaciones descritas, una comprensión de los elementos básicos que en toda negociación están presentes y que nos predisponen a una negociación efectiva.

3. COMPETENCIA

Al concluir el curso los alumnos estarán en la capacidad de establecer procesos de negociación mas eficientes, habiendo identificado sus fortalezas y debilidades. Además de haberse entrenado en la practica de negociaciones del tipo cooperativas y en el aprendizaje del método de negociación Basado en Principios.

4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL CURSO

- 4.1 Identificar si existe espacio de negociación en una situación planteada.
- 4.2 Comprender la importancia de la comunicación en el proceso de negociación.
- 4.3 Comprender la importancia de la información, la fuerza y el tiempo en la negociación.
- 4.4 Entender y aplicar las principales estrategias y tácticas para mejorar su posición negociadora.
- 4.5. Saber cerrar una negociación.

5 CONTENIDOS CONCEPTUALES

- Teoría general de la negociación
- El proceso de la comunicación.
- La negociación según principios
- Talleres de negociación

6 CONTENIDOS PROCEDIMENTALES

- Se discuten los conceptos a fin de lograr su entendimiento.
- Se refuerza el aprendizaje con la participación de los alumnos.
- Se proponen ejercicios para reforzar el aprendizaje
- Proyección de videos referidos a la negociación..
- Se conforman equipos de negociación y se prepara el caso de acuerdo a las instrucciones impartidas.
- En la fase de taller se conformarán grupos que negociarán situaciones hipotéticas hasta concluir con la firma de un acuerdo entre las partes.
- La clase retroalimentara a los participantes respecto a los aciertos y errores observados.

7 CONTENIDOS ACTITUDINALES

- Responsabilidad individual y colectiva.
- Disposición a la investigación y a la búsqueda de información adicional.
- Actitud crítica para el análisis de problemas de las empresas.
- Valoración de los conocimientos adquiridos.
- Disposición al trabajo en equipo.
- Disposición para recibir críticas del docente y sus compañeros

8 METODOLOGÍA GENERAL DEL CURSO

La metodología utilizada en todo el curso será activa, donde el alumno es el protagonista dentro de la clase y el docente es el facilitador. El trabajo está basado en ejercicios, casos prácticos y talleres de negociación.

9 PROGRAMACIÓN

Unidad	Sem.	Actividad
1. Teoría General de la Negociación	1	<p>Sesión Introductoria</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presentación del sílabo y definición de las reglas del curso <p>Contexto de la negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los negocios en un entorno global. • El rol de la educación en el comportamiento social. • La negociación en todos los ámbitos de la vida. • La negociación como elemento cultural. • Lo que no es negociación. <p>Aprendizaje activo: Ejercicio: La contraseña</p>
	<p>FUENTES BIBLIOGRÁFICAS: [4] Introducción</p>	
	2	<p>El Proceso de Comunicación I</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definiciones • Comunicación Verbal • Comunicación No Verbal <p>Aprendizaje activo: Ejercicio: ¿Quieres estar conmigo? (perdidas cuantitativas y cualitativas en la comunicación) Video: Cual es el verdadero mensaje (escucha activa)</p>
	<p>FUENTES BIBLIOGRÁFICAS: [7] Capítulos 1,3,4</p>	
	3	<p>El Proceso de Comunicación II</p> <ul style="list-style-type: none"> • Barreras para la Comunicación • La Escucha Activa • Estilos de Comunicación <p>Aprendizaje activo: Ejercicios: El cobrador ligh y el cobrador pitbull. Ejercicio: Test de Habilidades de Escucha. T1</p>
	<p>FUENTES BIBLIOGRÁFICAS: [7] Capítulo 5,6,8</p>	
	4-5	<p>Los fundamentos de la negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las reglas de la negociación • Como se presenta una negociación. • Los Márgenes de Negociación. <p>El conocimiento básico</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dónde situar las necesidades. • Las motivaciones reales. • Actitudes del negociador. <p>Aprendizaje activo: Ejercicio: Quiero un auto nuevo Ejercicio: La zapateria y los Euros Falsos</p>
	<p>FUENTES BIBLIOGRÁFICAS: [4] Capítulo 1,2</p>	
	6	<p>Las tres fuerzas en juego en toda negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> • La relación de fuerza. • El tiempo. • La información. <p>Aprendizaje activo: Ejercicio: Mi peor negociación Video: Psicología de la negociación efectiva (escucha activa) T2</p>
<p>FUENTES BIBLIOGRÁFICAS: [4] Capítulo 3</p>		
7	<p>Preparar bien la negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aprender la realidad • Las técnicas de negociación. • Estrategias y tácticas de negociación <p>Aprendizaje activo: Ejercicio: Percepción Video: Estrategias Ganadoras en la Negociación (escucha activa)</p>	

		FUENTES BIBLIOGRÁFICAS: [4] Capítulo 5
	8	Llevar a un buen término el encuentro <ul style="list-style-type: none"> Saber cerrar El acuerdo principios básicos. Aprendizaje activo: Ejercicio: ¿Estamos de acuerdo? Video: Como llevar a cabo reuniones de trabajo efectivas (escucha activa) T3
		FUENTES BIBLIOGRÁFICAS: [4] Capítulo 4
	9	EXAMEN PARCIAL El examen parcial consiste en la presentación y exposición del trabajo integrador de la primera unidad de aprendizaje.
2. La Negociación según principios	10	El Problema <ul style="list-style-type: none"> No negocie con base en las posiciones. Aprendizaje activo: Ejercicio: El lado derecho de la cama.
		[5] Capítulo 1
	11	El Método <ul style="list-style-type: none"> Separe las personas del problema. Aprendizaje activo: Caso: El contador frustrado
		FUENTES BIBLIOGRÁFICAS: [5] Capítulo 2
	12	El Método <ul style="list-style-type: none"> Concéntrese en los intereses, no en las posiciones. Aprendizaje activo: Caso: ¿Quién salvará a Health?
		FUENTES BIBLIOGRÁFICAS: [5] Capítulo 3
	13	El Método <ul style="list-style-type: none"> Invente opciones de mutuo beneficio Aprendizaje activo: Caso: Wholesales Foods.
		FUENTES BIBLIOGRÁFICAS: [5] Capítulo 4
	14	El Método <ul style="list-style-type: none"> Insista en que los criterios sean objetivos. Aprendizaje activo: Caso: ¡ Necesito un aumento de sueldo ¡ T4
		FUENTES BIBLIOGRÁFICAS: [5] Capítulo 5
	15	El Método <ul style="list-style-type: none"> Desarrolle su MAAN Aprendizaje activo: Caso: Es hora de cambiar de camiseta T5
		FUENTES BIBLIOGRÁFICAS: [5] Capítulo 6
3. Talleres de Negociación	16-17	EXAMEN FINAL El examen final consiste en la evaluación de la preparación de casos, los resultados de la negociación y el desenvolvimiento del alumno en las sesiones de taller. Aprendizaje Activo <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo de casos aplicando el método de negociación según principios. Todos los grupos se preparan para negociar con su contraparte y suscribir un acta de acuerdos. La evaluación dependerá de los resultados de logre cada uno de los grupos.
	18	EXAMEN SUSTITUTORIO

10 SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL CURSO

El cronograma de la evaluación continua del curso es el siguiente:

ESPECIFICACIÓN DE TRABAJOS DEL CURSO		
T	Descripción	Semana
T1	Objetivos de la evaluación	3
T2	Objetivos de la evaluación	6
T3	Objetivos de la evaluación	8
T4	Objetivos de la evaluación	14
T5	Objetivos de la evaluación	15

El peso de cada T es:

EVALUACIÓN	PESO (%)	ESCALA VIGESIMAL
T01	10	1,2
T02	15	1,8
T03	20	2,4
T04	25	3,0
T05	30	3,6
TOTAL	100%	12

Los pesos ponderados de las clases de evaluación son los siguientes:

EVALUACIÓN	PESO (%)	ESCALA VIGESIMAL
PARCIAL	20	4
CONTINUA (Ts)	60	12
FINAL	20	4
TOTAL	100%	20

La Evaluación Sustitutoria evalúa toda la temática desarrollada en el semestre y se rinde la semana consecutiva al término de los exámenes finales y su nota reemplazará, necesariamente, a la nota de un Examen (Parcial o Final) o a la nota de un T (Evaluación Continua), de tal manera que el resultado final sea favorable al alumno.

11 BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA

#	CÓDIGO	AUTOR	TÍTULO
1	302.3 OVEJ	Ovejero Bernal, Anastasio	Técnicas de negociación : cómo negociar eficaz y exitosamente
2	347.09 FLIN	Flint Blanck, Pinkas	Negociación integral : herramienta eficaz para la resolución de conflictos y la creación de valor
3	58.4052 DRUC	Druckman, Daniel ; Ormachea, Iván	Negociación : de la teoría a la práctica
4	302.2 VERD	Verderber Rudolph, Verderber Kathleen	¡ Comunícate ¡

12 BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

#	AUTOR	TÍTULO
5	Maubert Jean-Francois	Negociar - Las claves para triunfar
6	Fisher R., Ury W. y Patton B.	SI ... ¡de acuerdo! - Como negociar sin ceder
7	Fisher R., Ertel D	SI ... ¡de acuerdo! – En la Práctica