

Actividad Curricular	Proceso de negociación
Código	MRC2104
Año / Semestre Carrera	1 / 2
Créditos SCT y PA	SCT: 2 P: 2A: 2
Tipo de Actividad Curricular	Mínima obligatoria
Descripción	<p>Este curso sobre proceso de negociación se encuentra ubicado dentro del itinerario formativo en el segundo semestre del primer año.</p> <p>A través de la integración de competencias específicas, este curso se dirige a la utilización de técnicas de negociación colaborativas a fin de resolver conflictos interpersonales y/o grupales. Por otro lado, el estudiante contará con las herramientas necesarias para la redacción de informes de preparación de los procesos de negociación y de los acuerdos que contienen el resultado del proceso, para que produzca efectos jurídicos.</p> <p>Este curso se articula con el resto del itinerario formativo en cuanto aborda con detalle el proceso colaborativo de la negociación que luego será aplicado a distintos contextos.</p> <p>Al final del proceso se pretende que el estudiante logre ejecutar procesos de negociación desde su fase de preparación hasta la redacción de los acuerdos en términos que produzcan efectos jurídicos.</p>
Prerrequisitos	No tiene
Competencia/s Específica/Académica	<p>Este curso tributa a las competencias específicas N°2 y N°3</p> <p>(2) Genera un proceso comunicacional efectivo conforme a los principios de la resolución colaborativa de conflictos, con pertinencia intercultural, facilitando acuerdos entre partes.</p> <p>(3) Emplea técnicas de negociación colaborativa, para resolver conflictos interpersonales y/o grupales en su contexto de desempeño profesional.</p>

<p>Resultados de Aprendizaje</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica si un determinado conflicto es susceptible de ser abordado a través de un proceso de negociación, en el contexto profesional. 2. Ejecuta procesos de negociación aplicado a distintas materias, en el contexto del ejercicio profesional. 3. Redacta acuerdos que contienen el resultado de un proceso de negociación para que tenga efectos jurídicos.
<p>Contenidos (conceptuales, procedimentales y actitudinales)</p>	<p>CONTENIDOS CONCEPTUALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepto de negociación <ol style="list-style-type: none"> a) Antecedentes históricos de la negociación b) La negociación como instrumento de gestión de conflictos c) Actitudes del negociador y soluciones posibles d) Estilos de negociación. e) El estilo combativo f) El estilo resolver problemas g) El estilo rendir - conceder h) Estrategias de negociación <ul style="list-style-type: none"> — La preparación de la negociación <ul style="list-style-type: none"> - Comprensión de la dinámica del conflicto - Definición de los intereses de cada parte - Determinación de las alternativas de solución — Fase distributiva de la negociación <ul style="list-style-type: none"> - Factores de ventaja y desventaja: necesidad, deseo, urgencia de celebrar el acuerdo, competencia de tercero que quieran celebrar el acuerdo - Determinación de las expectativas realistas - Determinación del punto de partida apropiado - Diseño de un patrón de concesiones • Método de negociación según principios <ol style="list-style-type: none"> a) Primer principio: Separar a las personas del problema <ul style="list-style-type: none"> - Percepción - Emociones - Comunicación b) Segundo principio: Centrarse en los intereses no en las posiciones <ul style="list-style-type: none"> - Diferenciación - Clases de intereses c) Tercer Principio: Generar opciones mutuamente satisfactorias <ul style="list-style-type: none"> - Obstáculos

	<ul style="list-style-type: none"> - La creatividad d) Cuarto principio: insistir en criterios objetivos • Negociación y aspectos éticos <ul style="list-style-type: none"> a) Tácticas sucias y mala fe b) Acciones para contrarrestarlas • Las emociones en los procesos de negociación. <ul style="list-style-type: none"> a) Estrategias para abordar las emociones b) Rol de la percepción en el manejo de conflictos - Percepciones erróneas - Estereotipos • Inteligencia emocional y abordaje de conflictos <p>CONTENIDOS PROCEDIMENTALES</p> <p>Ejecuta procesos de negociación desde su fase de preparación a la redacción de acuerdos.</p> <p>Redacta documentos para que tengan efectos jurídicos.</p> <p>CONTENIDOS ACTITUDINALES</p> <p>Valora el proceso de negociación como instancia de resolución de conflictos aplicados a distintas materias.</p> <p>Mantiene una actitud ética en el proceso de negociación.</p> <p>Trabaja en equipo.</p>
Estrategias de Enseñanza y de Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> - Lecturas guiadas - Clases expositivas. - Talleres de negociación en equipo. - Elaboración de informe de proceso de negociación. - Redacción de documentos que contienen acuerdos. - Uso de plataforma educa.
Estrategias de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> - Informe de preparación de la negociación. (40%) - Simulación de proceso de negociación. (30%) - Redacción de documentos que contienen acuerdos. (30%)
Bibliografía	<p>BIBLIOGRAFÍA BÁSICA</p> <p>Beck, P. (1998). La Negociación en una mesa despareja. Buenos Aires: Editorial Granica</p> <p>Caivano, R. (1997). Negociación y mediación. Buenos Aires: Editorial Ad Hoc.</p>

	<p>Coleman D. (2000). Inteligencia Emocional. Porqué es más importante que el cociente intelectual. Buenos Aires: Ediciones B Argentina</p> <p>Munduate, L. (2011). Gestión del conflicto, negociación y mediación. Madrid: Editorial Pirámide</p> <p>Serrat, A. (2002). Resolución de conflictos: una perspectiva globalizadora. Barcelona: Editorial CissPraxis</p> <p>Schinitman, D. (2000). Resolución de conflictos. Nuevos diseños, nuevos contextos. Buenos Aires: Granica</p> <p>Ury, W. ¡Y Patton B. (1991) Sí de acuerdo! Bogotá. Editorial Norma, S.A.</p> <p>Ury, W. (1990). ¡Supere el no! Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas. Bogotá: Editorial Norma, S.A</p> <p>Vinyamata, E. (2005). Conflictología: curso de resolución de conflictos. Barcelona. Editorial Ariel</p> <p>Vinyamata, E. (1999). Manual de prevención y resolución de conflictos. Conciliación, mediación, negociación. Barcelona: Editorial Ariel, S.A.</p>
--	--