



I. INFORMACIÓN GENERAL

| | | |
|-------------------------|---|--|
| CURSO | : | Seminario de Negociación y Conciliación |
| CÓDIGO | : | DE264 |
| CICLO | : | 201502 |
| CUERPO ACADÉMICO | : | Flórez Zevallos, Rosa María Ruska Maguiña, Carlos Luis Benjamín Tori Vargas, Denise María |
| CRÉDITOS | : | 3 |
| SEMANAS | : | 16 |
| HORAS | : | 3 H (Teoría) Semanal |
| ÁREA O CARRERA | : | Derecho |

II. MISIÓN Y VISIÓN DE LA UPC

Misión: Formar líderes íntegros e innovadores con visión global para que transformen el Perú.

Visión: Ser líder en la educación superior por su excelencia académica y su capacidad de innovación.

III. INTRODUCCIÓN

El curso de la especialidad en la carrera de Derecho de carácter teórico dirigido a los estudiantes del quinto ciclo, busca desarrollar las competencias generales manejo de información y pensamiento innovador, y la competencia específica perspectiva local y glocal.

Los conflictos son inevitables. Y cuando los ciudadanos buscamos enfrentarlos, tradicionalmente nos dirigimos hacia el Estado para encontrar soluciones. Es sabido que lamentablemente la justicia en el Perú es lenta y burocrática. La imparcialidad y calidad técnica son cualidades escasas en ese ámbito. La función del abogado debe ser la de ofrecer a sus clientes diversas alternativas para solucionar los conflictos que se presentan; debe estar en aptitud de conocer y emplear eficientemente los diversos medios de solución de controversias, entre ellos la negociación, la mediación, la conciliación, el arbitraje y el proceso judicial.

IV. LOGRO (S) DEL CURSO

Al finalizar el curso el estudiante podrá conocer las bases necesarias para alicar eficientemente dos medios de solución

de controversias: La negociación y la conciliación.

V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD N°: 1 La Teoría del Conflicto

LOGRO

Al finalizar el curso el estudiante reconoce la teoría del conflicto, sus causas y el papel de la negociación como método

eficiente de resolver conflictos.

TEMARIO

- 1.1 Introducción a la teoría del conflicto
 - 1.1.1 El conflicto
 - 1.1.2 Estructura del conflicto (Mapa del conflicto)
 - 1.1.3 Análisis de eficiencia en la solución del conflicto

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 1 y 2

UNIDAD N°: 2 La Negociación

LOGRO

Al finalizar el curso el estudiante identifica los conceptos generales aplicados al proceso de negociación y los temas relevantes para un resultado exitoso.

TEMARIO

- 1.1. La negociación como método eficiente de solución de conflictos
- 1.2 Conceptos generales de la negociación
- 1.3 Enfoque competitivo vs. cooperativo
- 1.4 Visión actual de la negociación (Negociación basada en intereses)
- 1.5 Cómo analizar el proceso negociador (7 elementos de la negociación basados en intereses)
- 1.6 Estudio de la contraparte negociadora
- 1.7 Seminario de Integración

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 3, 4 y 5

UNIDAD N°: 3 La Comunicación

LOGRO

Al finalizar el curso el estudiante valora el rol fundamental que juega la comunicación en el proceso de negociación, así como de las trabas y particularidades que pueden presentarse, lo que le permitirá desarrollar estrategias que aplique en la resolución de problemas.

TEMARIO

- 2.1 Percepción y Comunicación
- 2.2 Trabas en la comunicación: Percepciones parciales, ¿Cómo superarlas?
- 2.3 Dificultades presentes en la negociación
 - 2.3.1 Emociones
 - 2.3.2 Poder
- 2.4 La Cultura y su influencia en la negociación
 - 2.4.1 La comunicación intercultural
 - 2.4.2 La negociación en otras culturas
- 2.5 Seminario de Integración

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 6 y 7

UNIDAD N°: 4 El Proceso Negociador

LOGRO

Al finalizar el curso el estudiante reconoce aquellas fuerzas en juego en toda negociación y su relación con las etapas del proceso

negociador: (i) Etapa de Preparación, (ii) Etapa de Desarrollo y (iii) Etapa de Cierre, en relación con los 7 elementos de la negociación basados en principios. Esta unidad permitirá al alumno descubrir todo aquello que debe tener en cuenta al momento de preparar la negociación. De esa forma, desarrollará una metodología que pueda aplicar en el desarrollo de su argumentación, así como criterios para medir su desempeño en la negociación.

TEMARIO

3.1 Las 3 fuerzas en juego en toda negociación:

3.1.1 La relación de fuerza

3.1.2 El tiempo

3.1.3 La información

3.2 Etapas del proceso negociador: Descripción

3.2.1 Etapa de preparación

3.2.2 Etapa de desarrollo

3.2.3 Etapa de cierre

3.3 Etapa de preparación

3.3.1 Beneficios de la preparación: Clave del éxito

3.3.2 Como prepararse para negociar:

Los 7 elementos de la negociación basados en intereses como guía en la preparación

3.3.3 Aprender de los propios errores

3.3.4 Generar opciones para beneficio mutuo

3.4 Seminario de Integración

4.1 Etapa de desarrollo de la negociación

4.1.1 Técnicas para negociar: Las técnicas más utilizadas y su relación con los 7 elementos de la negociación basada en intereses

4.1.2 Cómo enfrentar las tácticas del contrario

4.1.2.1 Actitudes a adoptar por el negociador

4.1.2.2 Los elementos de la negociación basada en intereses como guía de la negociación

4.2 Etapa de cierre de la negociación

4.2.1 ¿Cuándo logramos un buen resultado en la negociación?

4.2.2 Saber cerrar la negociación

4.3 Seminario de Integración

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 9, 10, 11, 12 y 13

UNIDAD N°: 5 La Conciliación

LOGRO

Al finalizar el curso el estudiante identifica otro medio de solución de controversias: la conciliación. Determinará su aplicación de acuerdo con el beneficio que ofrezca para una situación determinada, proponiendo respuestas eficaces a los problemas.

Se realizarán dinámicas a lo largo de las clases.

TEMARIO

5.1 Concepto

5.2 Conciliación: Negociación asistida

5.3 Comunicación e Información
 5.4 Legislación
 5.5 Casos Prácticos

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 14 y 15

VI. METODOLOGÍA

El curso está diseñado para enfatizar el entrenamiento vivencial, así como promover la asimilación de las diferentes técnicas a través de la práctica constante. Esta práctica se lleva a cabo a través de dinámicas cuyos resultados son discutidos entre el profesor y los alumnos con el objeto de analizar los errores y aciertos de estos últimos, poniendo énfasis en la forma de explotarlos positivamente para el futuro.

Es por ello que se presentará ante el alumno diversas situaciones que lo prepararán para mejorar sus técnicas y, de esa manera, ser más eficaz en su desarrollo profesional.

Sin perjuicio de ello, en algunos casos se utilizará la exposición del profesor a manera de introducción de los temas a tratar.

VII. EVALUACIÓN

FÓRMULA

$$20\% (CC1) + 40\% (PA1) + 20\% (EX1) + 10\% (TP1) + 10\% (TF1)$$

| TIPO DE NOTA | PESO % |
|----------------------------|--------|
| CC - PROMEDIO DE CONTROLES | 20 |
| PA - PARTICIPACIÓN | 40 |
| EX - EXPOSICIÓN | 20 |
| TP - TRABAJO PARCIAL | 10 |
| TF - TRABAJO FINAL | 10 |

VIII. CRONOGRAMA

| TIPO DE PRUEBA | DESCRIPCIÓN NOTA | NÚM. DE PRUEBA | FECHA | OBSERVACIÓN | RECUPERABLE |
|----------------|-----------------------|----------------|-------------------------|--|-------------|
| CC | PROMEDIO DE CONTROLES | 1 | Semana 2 a 15 | Periodicidad determinada por el profesor | NO |
| PA | PARTICIPACIÓN | 1 | Semana 1 a 15 | Permanente | NO |
| EX | EXPOSICIÓN | 1 | A partir de la semana 9 | Periodicidad determinada por el profesor | NO |
| TP | TRABAJO PARCIAL | 1 | Semana 8 | | NO |
| TF | TRABAJO FINAL | 1 | Semana 16 | | NO |

IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

BÁSICA

FISHER, Roger (1988) Getting together : building relationships as we negotiate. New York : Penguin Books.

(658.4052 FISH/G)

FISHER, Roger (1997) Obtenga el sí : el arte de negociar sin ceder. Barcelona : Gestión 2000.

(658.4052 FISH)

LAX, David (1986) The manager as negotiator : bargaining for cooperation and competitive gain. New York : Free Press.

(658.4052 LAX)

TOUZARD, Hubert (1980) Técnicas de negociación : un método práctico. Barcelona : Herder.

(158.5 TOUZ)

URY, William (1993) Getting past no : negotiating your way from confrontation to cooperation. New York : Bantam Books.

(658.4052 URY)

RECOMENDADA

(No necesariamente disponible en el Centro de Información)

BAZERMAN, Max H. (1993) La negociación racional : en un mundo irracional. Barcelona : Paidós.

(658.4052 BAZE)

MANUEL DASÍ, Fernando de (2010) Técnicas de negociación : un método práctico. Madrid : ESIC.

(658.4052 MANU 2010)

MAUBERT, Jean-Francois (1995) Negociar : las claves para triunfar. México, D.F : Alfaomega.

(658.4052 MAUB)