



I. INFORMACIÓN GENERAL

CURSO	:	Seminario de Negociación y Conciliación
CÓDIGO	:	DE264
CICLO	:	201800
CUERPO ACADÉMICO	:	Gertin Barturen, Rafael Edward
CRÉDITOS	:	3
SEMANAS	:	8
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 global.

Los conflictos son inevitables y constituyen parte de la vida tanto el ámbito personal como profesional, cuando las personas buscamos salidas deseamos alternativas correctas y eficaces para la adecuada resolución de lo que consideramos un conflicto, este curso está diseñado para que el estudiante conozca dos de los distintos métodos alternativos de solución de controversias tales como: La negociación y la conciliación.

IV. LOGRO (S) DEL CURSO

Al finalizar el curso el estudiante aplica con criterio ético los principales elementos de 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 la unidad el estudiante identifica 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 la unidad el estudiante distingue los conceptos generales aplicados al proceso de negociación

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 y 4

UNIDAD N°: 3 La Comunicación

LOGRO

Al finalizar la unidad el estudiante ejemplifica el rol fundamental que juega la comunicación en el proceso de negociación.

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 5 y 6

UNIDAD N°: 4 El Proceso Negociador

LOGRO

Al finalizar la unidad el estudiante organiza las etapas del proceso negociador en relación con los siete Elementos de la negociación basada en principios.

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 7

UNIDAD N°: 5 La Conciliación**LOGRO**

Al finalizar la unidad el estudiante identifica la conciliación como otro medio de solución de controversias.

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 8

VI. METODOLOGÍA

El curso está diseñado para enfatizar el entrenamiento vivencial, a través de una metodología activa en donde se fomenta el aprendizaje de técnicas de negociación mediante 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 generar en el estudiante un espíritu crítico e innovador que sirva para generar las mejores alternativas ante los supuestos de conflicto

Es por ello que se presentará al estudiante diversas situaciones a través de casos, dinámicas en grupo y videos que lo prepararán para mejorar sus técnicas y, de esa manera, ser más eficaz en su desarrollo profesional.

VII. EVALUACIÓN

FÓRMULA

15% (CC1) + 20% (PA1) + 15% (EX1) + 10% (TP1) + 40% (TF1)

TIPO DE NOTA	PESO %
CC - PROMEDIO DE CONTROLES	15
PA - PARTICIPACIÓN	20
EX - EXPOSICIÓN	15
TP - TRABAJO PARCIAL	10
TF - TRABAJO FINAL	40

VIII. CRONOGRAMA

TIPO DE PRUEBA	DESCRIPCIÓN NOTA	NÚM. DE PRUEBA	FECHA	OBSERVACIÓN	RECUPERABLE
CC	PROMEDIO DE CONTROLES	1	Por definir		NO
PA	PARTICIPACIÓN	1	Por definir		NO
EX	EXPOSICIÓN	1	Por definir		NO
TP	TRABAJO PARCIAL	1	Semana 4		NO
TF	TRABAJO FINAL	1	Semana 8		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)