



## I. INFORMACIÓN GENERAL

|                         |   |  |
|-------------------------|---|--|
| <b>CURSO</b>            | : | Taller de Negociaciones                      |
| <b>CÓDIGO</b>           | : | IM11   |
| <b>CICLO</b>            | : | 201801                                       |
| <b>CUERPO ACADÉMICO</b> | : | <b>Avila Molero, Javier Augusto</b>          |
| <b>CRÉDITOS</b>         | : | 3  |
| <b>SEMANAS</b>          | : | 16   |
| <b>HORAS</b>            | : | 2 H (Práctica) Semanal /2 H (Teoría) Semanal |
| <b>ÁREA O CARRERA</b>   | : | Facultad de Comunicaciones                   |

## 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

Descripción:

El curso evalúa las principales teorías y metodologías sobre negociación con énfasis en escenarios de conflictos. El curso propone un enfoque integral sobre las negociaciones, que aborde los ámbitos institucionales y no institucionales de las organizaciones, desde el análisis de los contextos, estructuras de grupos de interés, prácticas de comunicación, culturas de sociabilidad, estrategias de negociación y gestión de conflictos. Los alumnos desarrollan un trabajo de investigación sobre un escenario de negociación interno o externo a una organización y una propuesta de estrategia para su adecuada gestión.

Propósito:

El curso busca desarrollar en los alumnos las competencias generales Comunicación oral y Ciudadanía, y la competencia de facultad Estrategia comunicacional para escenarios de negociación y conflictos internos o externos a las organizaciones, con énfasis en los componentes sociales y culturales del contexto de intervención.

## IV. LOGRO (S) DEL CURSO

Competencia 1: Estrategia Comunicacional

Nivel de logro: 3

Definición: Diseña una estrategia comunicacional innovadora y sostenible, que integra los mensajes, públicos específicos y objetivos organizacionales.

Competencia 2: Ciudadanía

Nivel de logro: 3

Definición: Capacidad para evaluar el sentido ético de las acciones y decisiones en su relación con la

convivencia humana en sociedades plurales y el respeto de los derechos y deberes ciudadanos.

Competencia 3: Comunicación oral

Nivel de logro: 3

Definición: Capacidad para transmitir oralmente mensajes de manera eficaz dirigidos a diversas audiencias, usando diferentes herramientas que faciliten su comprensión y el logro del propósito.

Competencia:Gestión del Vínculo

Nivel de logro: 3

Definición: Consolida las relaciones entre la organización y sus diferentes grupos de interés y/o públicos, desde una visión empática e integradora al reconocer expectativas, necesidades y oportunidades de comunicación.

Competencia:Gestión del Riesgo Comunicacional

Nivel de logro: 3

Definición: Decide en base a conocimientos, reglas y principios de forma crítica y rigurosa para la prevención y solución de problemas entre la organización y sus públicos.

Competencia:Pensamiento Crítico

Nivel de logro: 3

Definición: Capacidad para conceptualizar, aplicar, analizar y/o evaluar activa y hábilmente, información recogida de, o generada por, la observación, experiencia, reflexión o razonamiento, orientado hacia el desarrollo de una creencia o acción.

## V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

### UNIDAD N°: 1 NEGOCIACIÓN. CONCEPTOS FUNDAMENTALES

#### LOGRO

Competencia(s): Gestión del vínculo, Gestión del riesgo comunicacional, Ciudadanía, Pensamiento Crítico

Logro de la unidad: Al finalizar la unidad el estudiante comprende los elementos básicos de la negociación y el conflicto.

#### TEMARIO

Contenido:

Introducción a la negociación.

Conceptos fundamentales sobre negociación.

Actividades de aprendizaje:

Exposición del docente.

Participación activa de los estudiantes.

Trabajo en grupo.

Análisis crítico de la vacancia de PPK.

Exposición grupal.

Evidencias de aprendizaje:

Evaluación por Desempeño (DD1): Análisis crítico de la vacancia de PPK.

Evaluación por Desempeño (DD1) Propuesta de negociación como asesores de comunicación de los diferentes actores involucrados en el proceso de la vacancia.

**HORA(S) / SEMANA(S)**

1 y 2

**UNIDAD N°: 2 TEORÍAS SOBRE LA NEGOCIACIÓN**

**LOGRO**

Competencia(s): Gestión del vínculo, Gestión del riesgo comunicacional, Pensamiento Crítico.

Logro de la unidad: Al finalizar la unidad el estudiante comprende las principales teorías sobre negociación.

**TEMARIO**

Contenido 1:

Negociación distributiva (Harvard): Relación, comunicación, intereses, opciones, legitimidad, acuerdo y el MAAN (Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado).

Actividades de aprendizaje:

Exposición del docente

Trabajo grupal elaboración de la estrategia de negociación Harvard para cada uno de los actores de la vacancia presidencial.

Evidencias de aprendizaje:

Control de Lectura (CL1):

Fisher, Ury y Patton (2011) Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder.

Evaluación por Desempeño (DD1) Negociación Harvard Exposición.

Contenido 2:

Negociación 360°.

Actividades de aprendizaje:

Exposición del docente

Trabajo grupal de análisis de la vacancia presidencial. Mirada 360.

Evidencias de aprendizaje:

Evaluación por Desempeño (DD1) Negociación 360° - Exposición.

Contenido 3:

Negociación tridimensional (3d).

Posiciones, intereses y contexto.

Actividades de aprendizaje:

Exposición del docente.

Trabajo grupal de análisis de la vacancia presidencial. Enfoque 3D.

Elección de caso de negociación en una organización para crear un diagnóstico en la semana 6.

Evidencias de aprendizaje:  
Evaluación por Desempeño (DD1) Enfoque 3D.

Control de Lectura (CL2)  
Lax y Sebenius (2007) Negociación tridimensional.

**HORA(S) / SEMANA(S)**

3, 4 y 5

**UNIDAD N°: 3 ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN**

**LOGRO**

Competencia(s): Gestión del vínculo, Gestión de Riesgo Comunicacional, Pensamiento Crítico.

Logro de la unidad: Al finalizar la unidad el estudiante elabora una estrategia de negociación.

**TEMARIO**

Contenido:

El diagnóstico del escenario de la negociación.

Actividades de aprendizaje:

Exposición del docente.

Participación del alumno.

Análisis de caso.

Contenido:

La elaboración de la Estrategia de negociación.

Evidencias de aprendizaje:

Tarea Académica (TA1):

Diagnóstico de la negociación de una organización elegida por el estudiante.

**HORA(S) / SEMANA(S)**

6 y 7

**UNIDAD N°: 4 EL NEGOCIADOR Y SU ALTER: UNA MIRADA DESDE LA ONTOLOGÍA Y LAS EMOCIONES**

**LOGRO**

Competencia(s): Gestión del vínculo, Gestión del riesgo comunicacional, Pensamiento Crítico, Comunicación Oral.

Logro de la unidad: Al finalizar la unidad el estudiante analiza el proceso de negociación desde la perspectiva de los actores que participan del proceso y sus registros emocionales.

**TEMARIO**

Contenido:

Ontología de la negociación: el observador del ego y del alter.

Actividades de aprendizaje:

Exposición del docente

Role playing Caso Harvard. El alumno identifica su observador y el observador del alter en el proceso de negociación.

Evidencias de aprendizaje:

Evaluación por Desempeño (DD2)

Role playing Caso Harvard. El alumno identifica su observador y el observador del alter en el proceso de negociación

Contenido:

Las emociones en la negociación.

Actividades de aprendizaje:

Exposición del docente

Role playing Caso Harvard. Alumnos identifican las emociones del alter y las suyas mismas y negocian en base al caso propuesto.

Evidencias de aprendizaje:

Evaluación por Desempeño (DD2)

Role playing Caso Harvard. Alumnos identifican las emociones del alter y las suyas mismas y negocian en base al caso propuesto.

Control de lectura (CL3)

Roger Fisher y Daniel Shapiro (2007). Emociones en la negociación.

Cap. I

**HORA(S) / SEMANA(S)**

9 y 10

## **UNIDAD N°: 5 CONFLICTOLOGÍA**

### **LOGRO**

Competencia(s): Gestión del vínculo, Gestión del riesgo comunicacional, Ciudadanía, Pensamiento Crítico, Estrategia Comunicacional.

Logro de la unidad: Al finalizar la unidad el estudiante comprende los principales conceptos teóricos sobre el conflicto y sus metodologías de análisis y gestión.

### **TEMARIO**

Contenido 1:

Teorías del conflicto.

Actividades de aprendizaje:

Exposición del docente

Análisis conflicto: último paro agrario. Análisis de la resolución de conflicto.

**Bibliografía:**

Vinyamata (2001) Conflictología. Teoría y práctica en Resolución de conflictos.

Cornelius y Faire, (1989). Tu ganas, yo gano. Todos podemos ganar. Como resolver conflictos creativamente.

**Contenido 2:**

El mapeo del conflicto desde el enfoque de redes.

**Actividades de aprendizaje:**

Elaboración de sociogramas.

Evaluación del contexto.

Caso ¿ Paro Agrario.

**Evidencias de aprendizaje:**

Evaluación por Desempeño (DD3) ¿ Mapeo de actores.

**Contenido 3:**

Técnicas de transformación de conflictos.

**Actividades de aprendizaje:**

Propuesta de manejo de conflicto Paro Agrario.

**Evidencias de aprendizaje:**

Evaluación por Desempeño (DD3) ¿ Propuesta de manejo conflicto.

**HORA(S) / SEMANA(S)**

11, 12 y 13

**UNIDAD N°: 6 NEGOCIACIÓN Y CONFLICTOS EN LAS ORGANIZACIONES**

**LOGRO**

Competencia(s): Ciudadanía, Pensamiento Crítico.

Logro de la unidad: Al finalizar la unidad el estudiante comprende las principales características de los conflictos al interior y exterior de las organizaciones, y propone una estrategia comunicacional.

**TEMARIO**

**Contenido:**

Conflictos al interior de la organización.

**Actividades de aprendizaje:**

Exposición del docente.

Análisis de casos.

**Bibliografía:**

Lourdes Munduate Jaca y Francisco Medina Días (coordinadores) (2005) Gestión del conflicto, negociación y mediación. Madrid : Ediciones Pirámide.

**Contenido:**

Conflictos en el entorno de la organización.

Bibliografía:

Corporación Financiera Internacional (2007) Relaciones con la comunidad y otros actores sociales: Manual de prácticas recomendadas para las empresas que hacen negocios en mercados emergentes.

**HORA(S) / SEMANA(S)**

14 y 15

## VI. METODOLOGÍA

El Modelo Educativo de la UPC asegura una formación integral, que tiene como pilar el desarrollo de competencias, las que se promueven a través de un proceso de enseñanza-aprendizaje donde el estudiante cumple un rol activo en su aprendizaje, construyéndolo a partir de la reflexión crítica, análisis, discusión, evaluación, exposición e interacción con sus pares, y conectándolo con sus experiencias y conocimientos previos. Por ello, cada sesión está diseñada para ofrecer al estudiante diversas maneras de apropiarse y poner en práctica el nuevo conocimiento en contextos reales o simulados, reconociendo la importancia que esto tiene para su éxito profesional.

La metodología combina presentaciones del profesor, análisis de casos de la vida cotidiana actuales, exposiciones de lecturas, ¿role playing¿, talleres y dinámicas complementarias para comprender el proceso de negociación y conflicto desde una perspectiva práctica, orientada a la mejora de los procesos y procedimientos de prevención y gestión de los conflictos en las organizaciones. Se utilizan materiales impresos y audiovisuales. La evaluación es continua a través de la participación en clase, en los ejercicios de controles de lectura, entrega de análisis de casos desarrollados en clase, un trabajo con una propuesta de estrategia de negociación en una organización. Se evalúa la participación del alumno en los casos prácticos, teniendo en consideración el respeto a las formas, la claridad expositiva y el manejo de la información.

## VII. EVALUACIÓN

### FÓRMULA

10% (CL1) + 5% (DD1) + 10% (CL2) + 10% (TA1) + 20% (EA1) + 10% (CL3) + 5% (DD2) + 5% (DD3) + 25% (EX1)

| TIPO DE NOTA            | PESO % |
|-------------------------|--------|
| CL - CONTROL DE LECTURA | 10     |
| DD - EVAL. DE DESEMPEÑO | 5      |
| CL - CONTROL DE LECTURA | 10     |
| TA - TAREAS ACADÉMICAS  | 10     |
| EA - EVALUACIÓN PARCIAL | 20     |
| CL - CONTROL DE LECTURA | 10     |
| DD - EVAL. DE DESEMPEÑO | 5      |
| DD - EVAL. DE DESEMPEÑO | 5      |
| EX - EXPOSICIÓN         | 25     |

## VIII. CRONOGRAMA

| TIPO DE PRUEBA | DESCRIPCIÓN NOTA   | NÚM. DE PRUEBA | FECHA | OBSERVACIÓN                              | RECUPERABLE |
|----------------|--------------------|----------------|-------|--|-------------|
| CL             | CONTROL DE LECTURA | 1              | 3     | Libro: Obtenga e SI                      | NO          |
| DD             | EVAL. DE DESEMPEÑO | 1              | 5     | Actividades propuestas en el sílabo.     | NO          |
| CL             | CONTROL DE LECTURA | 2              | 5     | Negociación 3D                           | NO          |
| TA             | TAREAS ACADÉMICAS  | 1              | 7     | Actividades propuestas en el sílabo.     | NO          |
| EA             | EVALUACIÓN PARCIAL | 1              | 8     | Examen escrito.                          | SÍ          |
| CL             | CONTROL DE LECTURA | 3              | 10    | Libro: Emociones en la negociación.      | NO          |
| DD             | EVAL. DE DESEMPEÑO | 2              | 10    | Actividades propuestas en el sílabo.     | NO          |
| DD             | EVAL. DE DESEMPEÑO | 3              | 13    | Actividades propuestas en el sílabo.     | NO          |
| EX             | EXPOSICIÓN         | 1              | 16    | Sustentación del Trabajo de Negociación. | NO          |

## IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

### BÁSICA

UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS, Centro De Información Catálogo en línea:  
<http://bit.ly/2pbnDJj>.

### RECOMENDADA

(No necesariamente disponible en el Centro de Información)

FISHER, Roger y URY, William (2011) Obtenga el sí : el arte de negociar sin ceder. Primera. Barcelona. Gestión 2000:

GUTIERREZ CONDE, Julian (2011) Talento Negociador: Poderes y comportamientos de éxito. Primera. Madrid. NF:

MAXWELL, John (2008) Solo oro: una inspiración para aumentar el impacto de su liderazgo. Primera. Nashville, Tennessee. Grupo Nelson:

MUNDUATE, Lourdes y MEDINA, Francisco (2005) Gestión del conflicto, negociación y mediación.. Primera. Madrid. Ediciones Pirámide:

REBATE, Carlos y FERNANDEZ DEL VISO, Alicia (2011) Las ruedas mágicas de la creatividad: Atrévete a transformar tu imaginación.. Primera. Barcelona. NF:

REDORTA, Josep (2007) Entender el conflicto. Primera. Madrid. Espasa Libros:

SHELL, Richard (2005) Negociar con ventaja: Estrategias de negociación para gente razonable.. Primera. España. NF:

THOMAS, Keiser (1989) Ocho estrategias para negociar positivamente condiciones con un cliente. Primera. Estados Unidos. NF:

ZARTMAN, William (2008) Negotiation and Conflict Management Essays on theory and practice. Primera. Estados Unidos. Routledge: