



## I. INFORMACIÓN GENERAL

<b>CURSO</b>	:	Taller de Negociaciones
<b>CÓDIGO</b>	:	IM11
<b>CICLO</b>	:	201802
<b>CUERPO ACADÉMICO</b>	:	<b>Avila Molero, Javier Augusto</b>
<b>CRÉDITOS</b>	:	3
<b>SEMANAS</b>	:	17
<b>HORAS</b>	:	2 H (Práctica) Semanal /2 H (Teoría) Semanal
<b>ÁREA O CARRERA</b>	:	Comunicacion E Imagen Empresarial

## 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

Al finalizar el curso, el estudiante diseña un plan estratégico de negociación a fin de enfrentar los procesos conflictivos en pos de soluciones exitosas que sean beneficiosas para las organizaciones.

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 explica los elementos básicos de la negociación y el conflicto.

#### TEMARIO

Contenido:

Introducción a la negociación.

Conceptos fundamentales sobre negociación.

Actividades de aprendizaje:

1. Autoevaluación: mi técnica de negociación
2. Trabajo en grupo
3. Exposición individual
4. Role playing

Evidencias de aprendizaje:

1. Evaluación por Desempeño (DD1)
2. Exposición

### 3. Presentación de trabajo

#### Bibliografía

Barbara A. Burdjac Corvette (2011). Técnicas de negociación y resolución de conflictos

#### **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 aplica las principales teorías sobre negociación.

### **TEMARIO**

Contenido 1:

1. Negociación distributiva (Harvard)

2. Negociación 360°

3. Negociación tridimensional (3d)

Actividades de aprendizaje:

1. Etnografía de mis dominios de negociación

2. Trabajo en grupo

3. Exposición individual

4. Role playing

Evidencias de aprendizaje:

1. Reporte etnográfico

2. Análisis crítico de un elemento o situación de la realidad nacional.

3. Exposición

Bibliografía:

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

Malaret (2011) Negociación en acción. El proceso 360°.

Lax y Sebenius (2007) Negociación tridimensional.

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

3, 4 y 5

## **UNIDAD N°: 3 TÉCNICAS 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:

1. El diagnóstico del escenario de la negociación
2. La elaboración de la Estrategia de negociación

Actividades de aprendizaje:

1. Trabajo en grupo
2. Exposición individual
3. Role playing

Evidencias de aprendizaje:

1. Análisis crítico de un elemento o situación de la realidad nacional.
2. Exposición
3. Elaboración de un caso de negociación 1
4. Simulación de experiencia de negociación 1

Bibliografía:

Gina Vega (2018) Cómo redactar casos de estudio instruccionales

Luis Puchol (2009) El libro de la negociación.

Anastasio Ovejero Bernal (2004). Técnicas de negociación. Como negociar eficaz y exitosamente

## HORA(S) / SEMANA(S)

6 y 7

## UNIDAD N°: 4 EL NEGOCIADOR Y SU "OBSERVADOR": UNA MIRADA DESDE LA ONTOLOGÍA Y LAS EMOCIONES

### LOGRO

Competencia(s): Gestión del vínculo, Gestión del riesgo comunicacional,

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:

1. Ontología de la negociación: el ¿observador¿ del ego y del alter
2. Las emociones en la negociación

Actividades de aprendizaje:+

1. Trabajo en grupo
2. Exposición individual
3. Role playing

Evidencias de aprendizaje:

1. Análisis crítico de un elemento o situación
2. Exposición
3. Elaboración de un caso de negociación 2

4. Simulación de experiencia de negociación 2

**Bibliografía**

Rafael Echevarría (2003) Ontología del lenguaje.

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

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

9 y 10

**UNIDAD N°: 5 CONFLICTOLOGÍA**

**LOGRO**

Competencia(s): Gestión del vínculo, Gestión del riesgo 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:

1. Teorías del conflicto
2. El mapeo del conflicto desde el enfoque de redes
3. Técnicas de transformación de conflictos

Actividades de aprendizaje:

1. Trabajo en grupo
2. Exposición individual
3. Role playing
4. Elaboración de sociogramas

Evidencias de aprendizaje:

1. Análisis crítico de un elemento o situación
2. Exposición de lectura

**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

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

11, 12 y 13

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

**LOGRO**

Competencia(s): Gestión del vínculo, Gestión del riesgo comunicacional, Estrategia Comunicacional

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:

1. Conflictos al interior de la organización
2. Conflictos en el entorno de la organización

Actividades de aprendizaje:

1. Trabajo en grupo
2. Exposición individual
3. Role playing

Evidencias de aprendizaje:

1. Análisis crítico de un elemento o situación
2. Exposición
3. Simulación de experiencia de negociación 3

Bibliografía

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

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) + 10% (CL2) + 30% (EA1) + 10% (CL3) + 10% (DD1) + 30% (EX1)

TIPO DE NOTA	PESO %
CL - CONTROL DE LECTURA	10
CL - CONTROL DE LECTURA	10
EA - EVALUACIÓN PARCIAL	30
CL - CONTROL DE LECTURA	10
DD - EVAL. DE DESEMPEÑO	10
EX - EXPOSICIÓN	30

## VIII. CRONOGRAMA

TIPO DE PRUEBA	DESCRIPCIÓN NOTA	NÚM. DE PRUEBA	FECHA	OBSERVACIÓN	RECUPERABLE
CL	CONTROL DE LECTURA	1	Semana 3	Libro: Obtenga el SI	NO
CL	CONTROL DE LECTURA	2	Semana 5	Libro: Negociación tridimensional.	NO
EA	EVALUACIÓN PARCIAL	1	Semana 8	Examen escrito	SÍ
CL	CONTROL DE LECTURA	3	Semana 12	Libro: Emociones en la negociación.	NO
DD	EVAL. DE DESEMPEÑO	1	Semana 15	Asistencia y participación en cada clase, así como la entrega del análisis por escrito después de clase.	NO
EX	EXPOSICIÓN	1	Semana 16	Sustentación del Trabajo de Negociación.	NO

## IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

[https://upc.alma.exlibrisgroup.com/leganto/readinglist/lists/3188130780003391?institute=51UPC\\_INST&auth=LOCAL](https://upc.alma.exlibrisgroup.com/leganto/readinglist/lists/3188130780003391?institute=51UPC_INST&auth=LOCAL)