

PROGRAMA DE UNIDAD CURRICULAR

I.- DATOS GENERALES

Nombre de la Unidad Curricular: Electiva: Negociación y Manejo de Conflictos.

Código de la Unidad Curricular: FACE - 80484

Unidad de Gestión Académica: Economía

Nivel: Pregrado

Régimen: Semestral

N° de Unidades de Crédito: 4

Taxonomía: TA8

Tipo de Evaluación:

Evaluación Continua X

Evaluación Continua con Reparación

Evaluación Final y Reparación

N° de horas semanales trabajo independiente (HTI)

4

N° Horas Semanales de Acompañamiento Docente (HAD):

Teóricas 1

Seminario 0

Prácticas 0

Laboratorio 2

Investigación/Trabajo de Grado 0

Categoría de la Unidad Curricular:

Intra-Facultad

Inter-Facultad

Institucional

Escuela/Programa X

Modalidad:

Presencial

Virtual

Semipresencial

En línea

Instancia Aprobatoria: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

Fecha de Aprobación: No Declarada

II.- RESUMEN/ABSTRACT

El curso tiene como propósito dotar a los estudiantes de herramientas que les permitan incursionar -de manera efectiva, científica y no empírica -- en el mundo de la negociación. A saber: conocer y comprender los aspectos técnicos y teóricos de la negociación; ser capaz de preparar, conducir y analizar una negociación; aprender la práctica de la negociación: aplicar los conocimientos en situaciones concretas, analizar una negociación compleja y adoptar un «comportamiento de negociador».

III.- CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA AL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS

COMPETENCIAS GENERALES

APRENDER A APRENDER CON CALIDAD (CGENE001):

Utiliza estrategias de forma autónoma para incorporar e incrementar conocimientos, habilidades y destrezas en el contexto de los avances científicos y culturales requeridos para un ejercicio profesional globalmente competitivo.

UNIDAD DE COMPETENCIA:

Abstrae, analiza, y sintetiza información (CGENE001U01): Descompone en partes, identifica factores comunes y resume lo realizado, en situaciones que requieran manejar información.

CRITERIOS DE DESEMPEÑO:

Integra los elementos de forma coherente.

Resume información de forma clara y ordenada.

Valora críticamente la información.

UNIDAD DE COMPETENCIA:

Aplica los conocimientos en la práctica (CGENE001U02): Emplea conceptos, principios, procedimientos, actitudes y valores para plantear y resolver problemas en situaciones habituales, académicas, sociales y laborales.

CRITERIOS DE DESEMPEÑO:

Elabora una síntesis para sí mismo o para comunicarla a otras personas.

Selecciona la información que resulta relevante para resolver una situación.

UNIDAD DE COMPETENCIA:

Identifica, plantea y resuelve problemas (CGENE001U03): Detecta la discrepancia entre la situación actual y la deseada, especifica lo que se

necesita resolver y ejecuta acciones de manera eficiente para transformar la necesidad en logro.

CRITERIOS DE DESEMPEÑO:

Analiza el problema y obtiene la información requerida para solucionarlo.
Formula opciones de solución que responden a su conocimiento, reflexión y experiencia previa.
Reconoce diferencias entre una situación actual y la deseada.

UNIDAD DE COMPETENCIA:

Se comunica eficazmente de forma oral y escrita (CGENE001U05): Expresa en forma oral y escrita lo que realmente pretende comunicar.

CRITERIOS DE DESEMPEÑO:

Adapta el discurso oral y escrito a las características de la audiencia.
Estructura lógicamente el discurso oral y escrito.
Muestra complementariedad entre el lenguaje oral y corporal.

UNIDAD DE COMPETENCIA:

Busca y procesa información de diversas fuentes (CGENE001U09): Recopila información más allá de las preguntas rutinarias, la procesa y analiza a profundidad.

CRITERIOS DE DESEMPEÑO:

Analiza la información y la incorpora en los procesos de toma de decisiones.
Identifica con destreza fuentes, impresas y digitales, de recopilación de datos.

COMPETENCIAS PROFESIONALES

PROPONE ALTERNATIVAS PARA LA ASIGNACIÓN EFICIENTE DE RECURSOS (CPROF096):

Fórmula distintas opciones para la asignación de recursos, enmarcadas en una perspectiva ética, de justicia y responsabilidad social, en la gestión pública y privada.

UNIDAD DE COMPETENCIA:

Diseña propuestas para optimizar el uso de los recursos públicos y privados (CPROF096U01): Analiza y propone alternativas para optimizar el uso de los recursos públicos y privados.

CRITERIOS DE DESEMPEÑO:

Interpreta la información económica.

IV.- UNIDADES TEMÁTICAS

UNIDAD TEMÁTICA I

INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN.

TEMA 1

DEFINICIÓN.

TEMA 2

TIPOS DE NEGOCIACIÓN: NEGOCIACIÓN POSICIONAL VERSUS NEGOCIACIÓN BASADA EN EL INTERÉS; NEGOCIACIÓN MULTIPARTITA; NEGOCIACIÓN EN GRUPO; NEGOCIACIÓN ACOMODATIVA; NEGOCIACIONES INTERNACIONALES.

TEMA 3

LA NEGOCIACIÓN COMO MECANISMO DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.

TEMA 4

LA IMPORTANCIA DE LA PREPARACIÓN: LA PRENEGOCIACIÓN Y LA METODOLOGÍA A APLICAR EN EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN (REGLAS DE JUEGO).

TEMA 5

LA TEORÍA DE LOS JUEGOS: EL DILEMA DEL PRISIONERO (COOPERACIÓN, CONFLICTO Y COMUNICACIÓN).

UNIDAD TEMÁTICA II

ASPECTOS ESTRATÉGICOS Y CONDUCTUALES DE LA NEGOCIACIÓN.

TEMA 1

TÁCTICAS Y ESTRATEGIAS EN LA NEGOCIACIÓN.

TEMA 2

LOS PROTAGONISTAS DE LA NEGOCIACIÓN: EL PERFIL DEL NEGOCIADOR (LA PERSONALIDAD Y EL ESTADO DE ÁNIMO DE LA CONTRAPARTE).

TEMA 3

EL EQUILIBRIO DE PODER.

TEMA 4

LA PERCEPCIÓN DE LOS PROTAGONISTAS (LA DIMENSIÓN HUMANA DEL NEGOCIADOR).

TEMA 5

EL LIDERAZGO: TOMAR LA INICIATIVA; MANTENER, CEDER Y RECUPERAR EL LIDERAZGO.

TEMA 6

LA COMUNICACIÓN: EL VOCABULARIO DEL NEGOCIADOR (HABLAR PARA CONVENCER CON INTEGRIDAD), LA COMPRENSIÓN DE LOS MENSAJES DIRECTOS Y SUBLIMINALES PARA «OLFA TEAR EL ENGAÑO».

TEMA 7

AUTOEVALUACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN.

UNIDAD TEMÁTICA III

ASPECTOS MÉTRICOS DE LA NEGOCIACIÓN.

TEMA 1

ANÁLISIS DE RIESGO.

TEMA 2

CÁLCULO DE LA «MEJOR ALTERNATIVA A UN ACUERDO NEGOCIADO» (BATNA: BEST ALTERNATIVE TO NEGOTIATED AGREEMENT). MÉTODO DE HARVARD.

TEMA 3

CÁLCULO DE LA «PEOR ALTERNATIVA A UN ACUERDO NEGOCIADO» (WATNA: WORST ALTERNATIVE TO A NEGOTIATED AGREEMENT). MÉTODO DE HARVARD.

TEMA 4

CÁLCULO DE LA «ZONA DE POSIBLE ACUERDO» (ZOPA: ZONE OF POSSIBLE AGREEMENT). MÉTODO DE HARVARD.

TEMA 5

LA MÉTRICA DE LA NEGOCIACIÓN SEGÚN LA «LEY DEL CUBO» (LA MÉTHODE IN CUBO VERITAS OU LOI DU CUBE). MÉTODO FRANCÉS.

TEMA 6

LA TEORÍA DE LOS CONFLICTOS: LA ESCALADA DE CONFLICTOS SEGÚN LA ESCALA DE FRIEDRICH GLAS.

TEMA 7

LA CONSTRUCCIÓN DE UN BUEN COMPROMISO: LAS HABILIDADES PARA CONCRETAR EL ACUERDO Y PRESERVAR LA CALIDAD DE LA ADHESIÓN (SABER CONCLUIR, INCLUSO EN SITUACIONES DE IMPASSE).

V.- ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

Los alumnos serán capaces de dominar los enfoques teóricos de la negociación. Este dominio les permitirá adoptar la posición más segura y eficaz en el contexto de los ejercicios de simulación que les serán presentados.

Saber negociar con eficacia es fundamental. Este es un atributo que da una marcada ventaja sobre quienes creen que solo necesitan la fuerza intrínseca de sus propios argumentos para lograr sus objetivos. Por ello, este curso se basará en un enfoque colaborativo que permitirá a cada parte ser ganadora, en lugar de favorecer a dos fuerzas dominantes que compiten para ganar.

Gracias a las simulaciones, los estudiantes adquirirán los reflejos adecuados para cuestionar, escuchar, argumentar, consensuar y refutar; y aprenderán a identificar tanto los factores de éxito y fracaso de una negociación como sus propias fortalezas y debilidades como negociadores.

El estudio de casos concretos (reales y ficticios) permitirá a los estudiantes desarrollar los aspectos técnicos y creativos requeridos en el marco de una negociación. En este sentido, se hará énfasis en los procesos de negociación implementados en el marco de la resolución de conflictos internacionales.

VI.- ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN

Evaluaciones continuas: simulaciones y participación en las discusiones (40% de la nota).

Una simulación final que se desarrollará en dos sesiones: una negociación compleja, basada en una negociación internacional real (30% de la nota).

Un examen final escrito: análisis de una negociación internacional real, aplicando los conocimientos adquiridos en materia de negociación. Un listado de seis casos se entregará en las primeras sesiones del curso. Los estudiantes desarrollarán uno de tres casos que el profesor propondrá el día del examen. El examen tendrá la forma de una disertación, según el modelo francés basado en el método dialéctico. El examen contendrá los siguientes elementos: introducción, desarrollo y conclusión (30% de la nota).

VII.- REFERENCIAS PRINCIPALES

Sin autor (2025) Sin referencia bibliográfica obligatoria cargada. Contacte a su Escuela..