

**FORMATO PROPUESTA DE DESARROLLO PROGRAMA DE CURSO****CODIGO:**
FO-M-DC-05-01**VERSION:**
2**FECHA:**
2010-19-04**PAGINA:**
1 de 2**1. IDENTIFICACIÓN**

Nombre de la Asignatura Electiva: Conflicto y Negociación		Código 800106-800206	Área Talento Humano	
Naturaleza Teórica	No de Créditos 1	TP Trabajo Presencial 16	TI Trabajo Independiente 32	
Semestre I Y II	Duración 16 Horas	Habilitable No	Homologable No	Validable Si

2.JUSTIFICACIÓN

Hoy al estudiar los escenarios en los cuales se desempeñan las organizaciones encontramos que están signadas por la globalización y la integración económica, la cadena económica parece moverse en torno a una compleja red de relaciones e intercambio, por tanto es indispensable proporcionar a los estudiantes habilidades y herramientas para ser un buen negociador en los diferentes escenarios.

3.COMPETENCIAS

Saber Conocer: Conformado por la información específica e instrumentos cognitivos (nociones, proposiciones, conceptos y categorías) relacionados con cada uno de los criterios de desempeño.

Saber Hacer: Constituye el conjunto de procedimientos necesarios para el desempeño de una determinada actividad o tarea. Tiene como base la utilización de materiales, equipos y diferentes clases de herramientas.


Saber Ser: Comprende las actitudes necesarias para tener desempeños idóneos. Tiene como base la autonomía de la persona, sus valores, su autoestima, y su proyecto ético de vida.

4.OBJETIVOS**General:**

Comprender el papel de la negociación para la resolución de conflictos. Conocer los factores que desacatan el conflicto. Conocer y analizar las diferencias y características entre el conflicto y la negociación. Analizar las causas de un conflicto para poder gestionarlo. Aplicar procedimientos para la resolución de conflictos. Comprender los resultados potenciales del conflicto. Comprender las características de la función de un mediador

Específicos:

- Proporcionarles conocimientos básicos y generales sobre las negociaciones y los conflictos, que le permitan a los estudiantes establecer un panorama de acción dinámico.
- Discutir sobre las diferentes estrategias de manejo y solución de conflictos y de negociaciones, tanto las tradicionales como las contemporáneas.
- Realizar un estudio que permite evaluar las habilidades y debilidades de los gerentes en lo relacionado en la solución de conflictos y propiciar un propuesta de mejoramiento.

 UNIVERSIDAD DE LA AMAZONIA	FORMATO PROPUESTA DE DESARROLLO PROGRAMA DE CURSO			
	CODIGO: FO-M-DC-05-01	VERSION: 2	FECHA: 2010-19-04	PAGINA: 2 de 2

5. CONTENIDO TEMÁTICO Y ANÁLISIS DE CRÉDITOS

Contenido Temático

CAPÍTULO I: EL CONFLICTO

Síntomas del conflicto
Delimitación del concepto y definición
Función y disfunciones del conflicto
El proceso de conflicto y sus fases
Alternativas al conflicto
Poder y conflicto

CAPÍTULO II: OBJETIVOS

Delimitar qué es el conflicto y cómo puede ser entendido
Explicar las diversas funciones que tiene el conflicto, tanto desde un punto de vista positivo como negativo
Explicar cómo se desarrolla el conflicto
Desarrollar cómo el poder está relacionado con el conflicto

CAPÍTULO III. INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN Y MANEJO DEL CONFLICTO

- ¿Por qué negocian las personas?
- Identificación de conflictos.
- Diferencias entre conflicto y negociación.
- Principales causas del conflicto.
- Modelos para resolver un conflicto.
- Resultados potenciales de un conflicto.
- Mediación y arbitraje

CAPÍTULO IV: ESTRATEGIAS EN LA NEGOCIACIÓN


- Distintos tipos de negociación.
- Negociación en diferentes ámbitos.
- Distintas estrategias en la negociación
- Factores que influyen en el tipo de negociación.
- Análisis de las fuentes de poder en una negociación.
- Importancia de la información sobre la otra parte para la relación futura.
- Importancia del tiempo.
- Importancia del compromiso de la otra parte.

CAPÍTULO V: LA PLANIFICACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

- Análisis de motivaciones y necesidades.
- La definición y priorización de objetivos.
- La definición y priorización de objetivos.
- La importancia de la información.
- Análisis del entorno de la negociación.
- La lista de comprobación.

CAPÍTULO VI: CUESTIONES A CONSIDERAR ANTES DE INICIAR UNA NEGOCIACIÓN.


- El comportamiento del negociador eficiente.
- Propuestas creativas.
- Separar razón y emoción

 UNIVERSIDAD DE LA AMAZONIA	FORMATO PROPUESTA DE DESARROLLO PROGRAMA DE CURSO			
	CODIGO: FO-M-DC-05-01	VERSION: 2	FECHA: 2010-19-04	PAGINA: 3 de 2

- Empezar por temas de acuerdo fácil.
 - Las tácticas más comunes.
 - Los errores más comunes.
- CAPÍTULO VII: EL CARA A CARA.**
- Comportamientos y estilos de influencia en una negociación.
 - La empatía y la asertividad.
 - El control de la información.
 - Las preguntas.
 - La comunicación no verbal: gestos, señales y movimiento corporal.
 - El control de los sentimientos.
- CAPÍTULO VII. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA APLICADA A LA NEGOCIACIÓN**
- Concepto de planeación estratégica
 - Etapas de una negociación para desarrollar modelos de planeación de acuerdo al tipo de conflicto que se pretende resolver.
- CAPÍTULO VIII. NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL PÚBLICA Y PRIVADA**
- Aplicación de los diferentes estilos de negociación en el escenario público y privado a nivel internacional.
 - Revisar el proceso de negociación que se desenvuelve tanto en el ámbito público como privado y señalar sus particularidades
- CAPÍTULO IX. TEORÍA DEL CONFLICTO Y CREATIVIDAD EN LA NEGOCIACIÓN**
- Introducción a los conceptos de conflicto, fenómenos que lo generan y gobiernan y las formas más efectivas para resolverlo o administrarlo.
 - Comprender la teoría del conflicto y las técnicas para estimular la creatividad, que le faciliten proponer a las partes en conflicto alternativas de soluciones de mutuo beneficio.

Análisis de Créditos

TEMAS	TRABAJO PRESENCIAL	TRABAJO DIRIGIDO	TRABAJO INDEPENDIENTE
El conflicto	2	2	2
Objetivos	2	2	2
Introducción a la Negociación y manejo del conflicto	2	2	2
Estrategias en la negociación	2	2	2
La planificación de la negociación	2	2	2
Cuestiones a considerar antes de iniciar una negociación.	2	2	2
El cara a cara.	1	1	1
Planeación estratégica aplicada a la negociación	1	1	1
Negociación internacional pública y privada	1	1	1
Teoría del conflicto y creatividad en la negociación	1	1	1
TOTAL DE HORAS DEL CURSO	16	16	16
TOTAL CRÉDITOS: 1			

 UNIVERSIDAD DE LA AMAZONIA	FORMATO PROPUESTA DE DESARROLLO PROGRAMA DE CURSO			
	CODIGO: FO-M-DC-05-01	VERSION: 2	FECHA: 2010-19-04	PAGINA: 4 de 2

6. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

Exposiciones teóricas, dinámicas grupales, creación de escenarios de aprendizaje e intercambio y discusión de lecturas y experiencias entre participantes.

Cátedra magistral: Serán presentados por el profesor conceptos básicos resolverá dudas o sugerirá consultas adicionales en fuentes bibliográficas o con expertos en el tema.

Presentación, sustentación, discusión talleres evaluación y análisis de temas presentados por los estudiantes y el profesor relativos a la materia.

Lectura del material bibliográfico guía del curso y elaboración de informes de esas lecturas.

Durante el semestre el estudiante deberá presentar y sustentar dos trabajos escritos sobre temas relacionados con la asignatura

7. RECURSOS.

Sala acondicionada con medios audiovisuales. Material de lectura. Uso de TIC`s.

8. EVALUACIÓN

En general el candidato a Especialista será responsable de su propio aprendizaje y contara con la orientación y acompañamiento del docente.

Se valoraran todas las actividades realizadas en el proceso de formación como mecanismo de control y verificación por temáticas desarrolladas.

9. BIBLIOGRAFÍA

- NEGOCIACIÓN 2000, Compilador Danny Ertel. Editorial MC GRAWW Hill
- TODO ES NEGOCIABLE, Peter B. Stark Editorial MC GRAWW Hil