



## FORMATO DE REGISTRO DE CURSOS DE FORMACIÓN A LO LARGO DE LA VIDA

DATOS GENERALES DE IDENTIFICACIÓN DEL CURSO			
NEGOCIACIÓN, TOMA DE DECISIONES Y MANEJO DE CONFLICTOS		HRS. TOTALES:	TEORÍA
		20	15
			PRÁCTICA
			5
NIVEL:	MODALIDAD:	ÁREA:	UNIDAD QUE SOLICITA EL REGISTRO:
SUPERIOR	Presencial	Ciencias sociales y administrativas	
PERIODO DE IMPARTICIÓN		SEDE	
DEL 27 AL 31 DE OCTUBRE DE 2014		SECRETARÍA DE SALUD	
DIRIGIDO A:		REQUISITOS ACADÉMICOS Y ADMINISTRATIVOS DE INGRESO DEL PARTICIPANTE:	
Principalmente profesionales con un cargo de mando medio y que tengan a su mando a un grupo de personas y profesionales que trabajan en grupo u equipos orientados a resultados.		Profesionistas con nivel de estudios superior, no importa el área o la carrera aunque preferentemente del área de Ciencias sociales y administrativas pues se encuentra diseñado desde ese perfil.	
RECURSOS DE OPERACIÓN DEL CURSO			
Es necesario un espacio amplio con sillas y mesas; como recurso de apoyo se utilizan presentaciones en .ppt por lo que se necesita cualquier software que lo reproduzca así como un proyector para equipo de cómputo. También es necesario material de escritura y hojas.			
FUNDAMENTACIÓN			

JEFE DE EDUCACIÓN CONTINUA	REVISA Y AVALA	DIRECTOR DEL CENTRO O UNIDAD



### FORMATO DE REGISTRO DE CURSOS DE FORMACIÓN A LO LARGO DE LA VIDA

Adquirir conciencia acerca de un fenómeno algo complejo como lo es el conflicto y de un proceso de negociación que ayude en el trato entre personas que se encuentren inmersos en el mismo; facilitará la comprensión de diversas problemáticas personales en cualquier ambiente en el que se tenga un contacto social, específicamente el área laboral o en el que se desempeñan las tareas.

De la misma manera es importante mencionar que la negociación es una competencia, y como tal mientras más se ponga en práctica más se desarrollará, incluso será más sencillo trasladar éste actuar de contexto en contexto, es decir, en la medida de lo posible se darán situaciones en diversos contextos que permitirán o requerirán de una persona con la capacidad de negociar y analizar conflictos. Cotidianamente encontraremos al conflicto y la necesidad de negociar en todos los espacios en los que nos movemos, desde el lugar en el que se labora, hasta la misma casa donde no son los alternos, jefes o subordinados, si no cualquier persona con la que tengamos un parentesco en el espacio familiar, incluso en el trayecto hacia cualquier lado o al momento de comprar.

Poder analizar un conflicto y poder negociar se hace más importante en estos días. Oímos hablar de conflictos internacionales y sus negociaciones de paz, pero adquirir más conocimiento acerca de esto no sólo nos ayudará a comprender nuestro contexto socio-cultural, también podrá coadyuvar a nivel personal, pues un buen negociante no es aquel que defiende sin dar tregua, si no el que dialoga y convence para ganar o en el peor de los casos no perder cosas inherentes a cada quien, como los derechos.

#### Unidades Académicas de colaboración

#### Sector con el que se vincula el programa

SECRETARÍA DE SALUD

#### Introducción

La negociación es y deberá ser siempre un proceso pacífico que siempre estará basado en el diálogo, de todas las técnicas o posibilidades de acción para mejorar o dar solución a un conflicto es la más efectiva, no sólo por la resoluciones si no porque permite de alguna manera preservar el ganar-ganar de ambas partes.

No obstante la negociación es una competencia y siempre estará presente en distintos ámbitos, es más en nuestra propia vida cotidiana la utilizamos de manera continua pero no somos conscientes de que lo hacemos, utilizamos la negociación como herramienta no solo en casa con los miembros de nuestra familia, sino en todo espacio con el que convivimos con alguien o con otras personas; no solo en el trabajo sino también a cada momento que nos movemos: en el trayecto, en el tránsito, en cualquier espacio público.

Por eso es importante que a la negociación se le brinde una base si no teórica del todo, una plataforma que de hecho permitirá que el uso de ésta herramienta sea usada de manera más efectiva y activa.

Además veremos durante el transcurso de ésta acción educativa que la negociación es una actividad que se base en cuestiones aún más complejas, pues en ésta competencia influyen otras habilidades que habrá que reconocer en nosotros mismos para saber a dónde nos pueden llevar, y que al hacerlo podemos

JEFE DE EDUCACIÓN CONTINUA

REVISA Y AVALA

DIRECTOR DEL CENTRO O UNIDAD



### FORMATO DE REGISTRO DE CURSOS DE FORMACIÓN A LO LARGO DE LA VIDA

descubrir áreas de oportunidad que cada uno de nosotros tenga. De tal manera que no sólo beneficiará la aplicación de la negociación si no a varias áreas de nosotros como humanos y personas.

Ahora bien no solo las habilidades personales son necesarias sino que también tenemos que echar mano de otra herramienta para permitirnos negociar de la mejor manera. Ésta es aún más compleja, pero así como nos analizamos a nosotros mismos, lo que sigue es analizar hacia afuera las situaciones del conflicto que es de donde partirá la necesidad de negociar.

De ésta manera incorporando estas habilidades y herramientas a la negociación podremos ubicar desde dónde estamos parados y si es conveniente o no e incluso que técnicas y herramientas tomar para llevar a cabo ese proceso para que llegue a buen término.

#### Evaluación y tipo de reconocimiento que se entregará

Constancia

JEFE DE EDUCACIÓN CONTINUA	REVISA Y AVALA	DIRECTOR DEL CENTRO O UNIDAD



### FORMATO DE REGISTRO DE CURSOS DE FORMACIÓN A LO LARGO DE LA VIDA

#### COMPETENCIA GENERAL A DESARROLLAR:

Analizar el fenómeno del conflicto en sus partes para proponer una opción de negociación adecuada que cumpla con el objetivo del negociador en un caso específico.

#### PROGRAMA

TEMAS	COMPETENCIAS ESPECÍFICAS	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	HORAS
1. Introducción al análisis del conflicto	Las y los participantes conocen la historia del estudio del conflicto para mantener contextualizado su estudio	Mesa redonda	Lectura comentada	2 TEORIA
2. El Conflicto 2.1. ¿Qué es el conflicto? 2.2. ¿Cómo se genera el conflicto? 2.3. Dinámica del conflicto 2.4. Análisis y gestión del Conflicto	<ul style="list-style-type: none"><li>Las y los participantes comprenden el contexto del estudio del conflicto y sus generalidades para tener presentes esas características a la hora de tener contacto con alguna situación de conflicto</li><li>Las y los participantes utilizan conceptos y las herramientas de análisis del conflicto en una situación de conflicto mediante los modelos: triángulo de la satisfacción, estructural y M.E.C.I.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Relato de un conflicto</li><li>Análisis del conflicto</li></ul>	El análisis del caso de conflicto mediante alguno de los métodos propuestos	5 TEORIA 1 PRACTICA

JEFE DE EDUCACIÓN CONTINUA	REVISA Y AVALA	DIRECTOR DEL CENTRO O UNIDAD



**FORMATO DE REGISTRO DE CURSOS DE FORMACIÓN A LO LARGO DE LA VIDA**

3. Habilidades necesarias para el análisis y la gestión del conflicto	La o el participante aprecia la importancia de las habilidades para la vida no solamente en su vida cotidiana si no en el proceso de negociación y de análisis del conflicto.	Auto-reconocimiento de las habilidades mediante distintas técnicas	La serie de actividades de auto-reconocimiento de las habilidades	2 TEORIA 2 PRACTICA
4. Negociación 4.1. Aspectos generales de la negociación 4.2. Fases o etapas de la negociación	Las y los participantes adaptan el conocimiento y las herramientas de la negociación a un caso en particular.	Socio-drama de casos específicos	Un socio-drama con casos específicos para negociación con su rúbrica de coevaluación.	3 TEORIA 1 PRACTICA
5. Algunas técnicas útiles para la negociación	Las y los participantes adaptan el conocimiento y las herramientas de la negociación a un caso en particular.	Socio-drama de casos específicos	El aprendizaje de éste tema se evidenciará en la misma actividad de la anterior	3 TEORIA 1 PRACTICA

**BIBLIOGRAFÍA:**

- Comp. (2008). Manual de teorías básicas de análisis y resolución de conflictos. Mason: EU
- Del Palacio, A. (2005). La escuela de Frankfurt el destino trágico en TEMPO Abril pags 26-33. UAM-A México
- Esquivel, J. et al. (2009). La relación entre conflictos y poder. En Revista paz y conflictos, no. 2. Instituto de la paz y conflictos.
- Fisas, V. (1998). Cultura de paz y gestión de conflictos. Icaria: Barcelona
- Foucault, M. (1988). El sujeto y el poder. UNAM: México

JEFE DE EDUCACIÓN CONTINUA	REVISY AVALA	DIRECTOR DEL CENTRO O UNIDAD



**FORMATO DE REGISTRO DE CURSOS DE FORMACIÓN A LO LARGO DE LA VIDA**

- Lerdereach, J.P. (2000). El abecé de la paz y los conflictos. Catarata: Madrid
- Pampliega, A. y Pichón-Rivière, E. (2003). Psicología de la vida cotidiana. Nueva visión: Argentina
- Percy, C. (2009). Teoría de conflictos de Johan Galtung. En Revista paz y conflictos, no. 2. Instituto de la paz y conflictos.
- Redorta, J. et al. (2006). Emoción y conflicto: Aprenda a manejar las emociones. Paidós España
- Ropers, N. (2008). Transformación sistémica de conflictos: reflexiones acerca del conflicto y del proceso de paz en Sri Lanka. En Berghof Research center for Constructive Conflict Management, edición de Julio. Berghof: Alemania

**DATOS DEL INSTRUCTOR**

**TEMAS 1,2,3,4 Y 5**

**SERGIO RODRIGO DEL ANGEL ORTEGA.**

\*Adjuntar formato de Currículum Vitae de cada Instructor

**DATOS DE COORDINADOR ACADÉMICO**

Nombre:	ISMAEL LÓPEZ NAVARRO
Cargo:	VINCULACIÓN
Número Telefónico y extensión:	57646
Correo Electrónico:	<a href="mailto:LO_MELITO@HOTMAIL.COM">LO_MELITO@HOTMAIL.COM</a>

JEFE DE EDUCACIÓN CONTINUA	REVISA Y AVALA	DIRECTOR DEL CENTRO O UNIDAD



**FORMATO DE REGISTRO DE CURSOS DE FORMACIÓN A LO LARGO DE LA VIDA**

JEFE DE EDUCACIÓN CONTINUA	REVISA Y AVALA	DIRECTOR DEL CENTRO O UNIDAD