

SILABO CONFLICTO Y NEGOCIACIONES

ÁREA CURRICULAR: GESTIÓN

CICLO: Electivo

SEMESTRE ACADÉMICO: 2017-II

I. CÓDIGO DEL CURSO : 090732E1030

II. CREDITOS : 03

III. REQUISITO : 176 créditos aprobados

IV. CONDICIÓN DEL CURSO : Electivo

V. SUMILLA

El curso presenta y analiza las formas más comunes de los conflictos empresariales, sus mecanismos y sus tipos de conflictividad estructural; estos conceptos se complementan con la temática de la negociación y sus características como una forma de solucionar problemas surgidos de los poderes inherentes a la empresa. El curso comprende las unidades: La naturaleza de los individuos, el Conflicto, Métodos más comunes para el manejo de conflictos. Negociación, la Conciliación extra-judicial

VI. FUENTES DE CONSULTA:

Bibliográficas

- FISHER, Roger, URY, William y Bruce PATTON, 1993. "*Si... de acuerdo Como negociar sin ceder*". 1ra. edición, Norma, Colombia.
- FISHER, Roger y Ertel DANNY, 1998. „Si... de acuerdo en la práctica". Editorial Norma, Colombia.
- Hodggetts Richard M. y Altman Steven, 1983. "Comportamiento humano en las organizaciones". Nueva Editorial Interamericana. México.
- ORMACHEA CHOQUE, Iván, 1998. "*Análisis de la Ley de Conciliación Extrajudicial*". Edición Cultural Cuzco, Lima.
- RODRIGUEZ ESTRADA, Mauro. 1991 "*Asertividad para negociar*". McGraw Hill, México.

Documentos Legales

- Ley 26872 –Ley de Conciliación.
- D.S. 001-98-JUS – Reglamento Ley 26872.
- D.L. 25593 – Ley de Relaciones Colectivas de Trabajo

VII. UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD I: LA NATURALEZA DE LOS INDIVIDUOS

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE:

- Identificar los componentes del comportamiento humano

PRIMERA SEMANA

Prueba de entrada.

La percepción y la actitud como los principales componentes del comportamiento humano en las organizaciones.

UNIDAD II: EL CONFLICTO

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE:

- Reconocer los tipos de conflictos
- Evaluar los tipos de conflictos, funcionalidad y fuentes

SEGUNDA SEMANA

Concepto- tipos de enfoque de un conflicto- tipos de conflictos, la funcionalidad del conflicto: funcional y disfuncional, fuentes del conflicto- elementos del conflicto- Ventajas y desventajas del conflicto- Desarrollo de caso.

TERCERA SEMANA

Método para tratos con gente difícil- la presión, el estrés y el conflicto- El poder: fuentes y técnicas para equilibrar el poder.

UNIDAD III: MÉTODOS MÁS COMUNES PARA EL MANEJO DE CONFLICTOS

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Conocer métodos para el manejo de conflictos
- Evaluar técnicas para equilibrar el poder

CUARTA SEMANA

La comunicación: pautas que favorecen y dañan la comunicación - barreras a la comunicación eficaz - comportamientos asociados con habilidades eficaces para escuchar y mejorar la comunicación - la comunicación en casos con diversas culturas - Ejercicios: escucha activa, paráfrasis, remarcación, preguntas abiertas y cerradas, mensajes del yo.

QUINTA SEMANA

Teorías psicológicas que influyen en la resolución de conflictos - cómo solucionar conflictos - manejo del conflicto: técnicas para la resolución del conflicto - técnicas para la estimulación del conflicto - como enfrentar al conflicto entre dos o más partes y como dirigir la reunión - herramientas de prevención y solución de conflictos en el ámbito laboral.

SEXTA SEMANA

El manejo asertivo de los conflictos - técnicas para resolver conflictos exitosamente en el lugar de trabajo: lenguaje yo vs. Tu – anticipación - interés propio - uso de metalenguaje poniendo límites o prioridades - establecer consecuencias - ejercicio de aplicación de técnicas - estilos de gestión de conflictos y realización de encuesta para identificarlos.

SÉPTIMA SEMANA

La negociación: concepto - actitudes que favorecen la negociación - modelos de negociación – elementos – tipos – métodos – tácticas

OCTAVA SEMANA

Examen parcial

UNIDAD IV: NEGOCIACIÓN

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE:

- Conocer técnicas para facilitar una negociación

NOVENA SEMANA

Técnicas para identificar intereses - técnicas para facilitar una negociación exitosa - proceso de Negociación: preparación y planificación - análisis de legitimidad – reglas - recojo de información – temario - lluvia de ideas o generación de opciones - análisis de Maan y Paan - compromiso y relaciones – acuerdo. Desarrollo de caso de negociación.

DÉCIMA SEMANA

Primera y segunda sesión:

Medios alternativos de resolución de conflictos - La conciliación extra-judicial: concepto – principios – técnicas – ventajas

UNDÉCIMA SEMANA

La conciliación extra-judicial: el conciliador y su perfil - fases de la conciliación.

UNIDAD V: LA CONCILIACIÓN EXTRA-JUDICIAL

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Conocer la Ley de Conciliación
- Aplicar la Ley de Conciliación
- Evaluar casos

DUODÉCIMA SEMANA

Introducción - recojo de información y estructuración de temario.

DECIMOTERCERA SEMANA

La generación de opciones: trabajo colaborativo/lluvia de ideas - obstáculos que impiden la invención de opciones - remedios para inventar opciones creativas - el Maan y el Paan, el uso del caucus.

El acuerdo - casos adecuados e inadecuados de conciliación extra-judicial. Alumnos desarrollarán caso completo de conciliación.

DECIMOCUARTA SEMANA

La Negociación Laboral fuera de la Negociación Colectiva: Importancia – oportunidad – formas – asuntos - efectos. La negociación colectiva en el Perú: objetivos -características y proceso. Desarrollo de caso

DECIMOQUINTA SEMANA

Exposiciones.- Presentación del trabajo final del curso.

DECIMOSEXTA SEMANA

Examen final.

DECIMOSÉPTIMA SEMANA

Entrega de promedios finales y acta del curso

VIII. CONTRIBUCIÓN DEL CURSO AL COMPONENTE PROFESIONAL

a. Matemática y Ciencias Básicas	0
b. Tópicos de Ingeniería	0
c. Educación General	3

IX. PROCEDIMIENTOS DIDÁCTICOS

- . Método Expositivo – Interactivo. Disertación de varios docente especializados en temas de Calidad
- . Método de Discusión Guiada. Conducción del grupo para abordar situaciones y llegar a conclusiones y recomendaciones.
- . Método de Demostración – Ejecución. El docente ejecuta para demostrar cómo y con que hace y el estudiante ejecuta, para demostrar que aprendió.

X. MEDIOS Y MATERIALES

Equipos: Una computadora personal para el profesor y una computadora personal para cada estudiante del curso, ecran, proyector de multimedia y una impresora.

XI. EVALUACIÓN

El sistema de evaluación contempla la siguiente ponderación de notas:

$$PF = (2*PE+EP+EF)/4$$

$$PE = ((P1+P2+P3+P4-MN)/3 + W1) /2$$

Donde:

EP = Examen Parcial

EF = Examen Final

PE = Promedio de Evaluaciones

W1 = Trabajo (Trabajo grupal de investigación, realizado en grupos de no más de 5 alumnos)

P1...P4= Practicas calificadas

MN = Menor Nota

XII. APORTE DEL CURSO AL LOGRO DE RESULTADOS

El aporte del curso al logro de los resultados (Outcomes), para la Escuela de Ingeniería Industrial e Ingeniería de Industrias Alimentarias se establece en la tabla siguiente:

K = clave **R** = relacionado **Recuadro vacío** = no aplica

(a)	Habilidad para aplicar conocimientos de matemática, ciencia e ingeniería	
(b)	Habilidad para diseñar y conducir experimentos, así como analizar e interpretar los datos obtenidos	
(c)	Habilidad para diseñar sistemas, componentes o procesos que satisfagan las necesidades requeridas	
(d)	Habilidad para trabajar adecuadamente en un equipo multidisciplinario	K
(e)	Habilidad para identificar, formular y resolver problemas de ingeniería	
(f)	Comprensión de lo que es la responsabilidad ética y profesional	K
(g)	Habilidad para comunicarse con efectividad	K
(h)	Una educación amplia necesaria para entender el impacto que tienen las soluciones de la ingeniería dentro de un contexto social y global	
(i)	Reconocer la necesidad y tener la habilidad de seguir aprendiendo y capacitándose a lo largo de su vida	R
(j)	Conocimiento de los principales temas contemporáneos	R
(k)	Habilidad de usar técnicas, destrezas y herramientas modernas necesarias en la práctica de la ingeniería	

XIII. HORAS, SESIONES, DURACIÓN

a) **Horas de clase:**

Teoría	Práctica	Laboratorio
2	2	0

b) **Sesiones por semana:** 1 sesión.

c) **Duración:** 4 horas académicas de 45 minutos

XIV. JEFE DE CURSO

Prof. José Alarcón Centti.

XV. FECHA

La Molina, agosto de 2017.