

SÍLABO CONFLICTO Y NEGOCIACIONES

ÁREA CURRICULAR: GESTIÓN

I. DATOS GENERALES

1.1	Departamento Académico	: Ingeniería y Arquitectura
1.2	Semestre Académico	: 2019-II
1.3	Código de la asignatura	: 090732E1030
1.4	Ciclo	: Electivo
1.5	Créditos	: 03
1.6	Horas semanales totales	: 8
	1.6.1 Horas lectivas (Teoría, Práctica. Laboratorio)	: 4 (T=2, P=2, L=0)
	1.6.2. Horas no lectivas	: 4
1.7	Condición de la asignatura	: Electiva
1.8	Requisito(s)	: 176 créditos aprobados
1.9	Docentes	: Dr. José Alarcón Centti.

II. 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

III. COMPETENCIAS Y SUS COMPONENTES COMPRENDIDOS EN LA ASIGNATURA

3.1 Competencia

- Aplica las ventajas y desventajas del conflicto
- Escoge técnicas para la resolución de conflictos
- Considera las fases de conciliación
- Argumenta la negociación colectiva

3.2 Componentes

• Capacidades

- Discute los componentes del comportamiento humano y reconoce, evalúa los tipos de conflictos.
- Utiliza los métodos para el manejo de conflictos y evalúa técnicas para equilibrar el poder
- Evalúa técnicas para facilitar una negociación
- Explica la Ley de Conciliación y evalúa casos

• Contenidos actitudinales

- Considera los tipos de conflictos
- Contrasta encuestas para identificar los conflictos
- Considera al conciliador y su perfil
- Comprende la Negociación laboral y Negociación Colectiva
-

IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I : LA NATURALEZA DE LOS INDIVIDUOS Y EL CONFLICTO					
CAPACIDAD: Discute los componentes del comportamiento humano y Reconoce, Evalúa los tipos de conflictos.					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS	
				L	T.I.
1	Prueba de entrada. La percepción y la actitud como los principales componentes del comportamiento humano en las organizaciones.	<ul style="list-style-type: none"> - Responde la prueba de entrada - Evalúa a la percepción y actitud como principal componente en las organizaciones 	Lectivas (L): Introducción al tema -1 h Desarrollo del tema -1 h Ejercicios en aula - 2 h Trabajo Independiente (T.I): Resolución tareas -2 h Trabajo Aplicativo -2 h	4	4
2	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.	<ul style="list-style-type: none"> - Diferencia los tipos de conflicto - Reconoce las ventajas y desventajas del conflicto 	Lectivas (L): Desarrollo del tema - 1 h Ejemplos del tema -1 h Ejercicios en aula -2 h Trabajo Independiente (T.I): Resolución tareas -2 h Trabajo Aplicativo -2 h	4	4
3	Método para tratos con gente difícil- la presión, el estrés y el conflicto- El poder: fuentes y técnicas para equilibrar el poder.	<ul style="list-style-type: none"> - Elige el método adecuado para tratar con gente difícil - Reconoce a la presión, el estrés y el conflicto como influye en el trato - Concluye que hay equilibrara el poder para un mejor trato 	Lectivas (L): Desarrollo del tema -1 h Ejemplos del tema - 1 h Ejercicios en aula - 2h Trabajo Independiente (T.I): Resolución tareas -2 h Trabajo Aplicativo - 2 h	4	4

UNIDAD II: MÉTODOS MÁS COMUNES PARA EL MANEJO DE CONFLICTOS					
CAPACIDAD: Utiliza los métodos para el manejo de conflictos y evalúa técnicas para equilibrar el poder					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS	
				L	T.I.
4	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	<ul style="list-style-type: none"> - Describe las pautas que favorecen y dañan la comunicación - Aplica la comunicación con diversas culturas - Desarrolla ejercicios de remarcación, preguntas abiertas y cerradas, mensajes del yo 	Lectivas (L): Desarrollo del tema - 1 h Ejemplos del tema - 1 h Ejercicios en aula - 2 h Trabajo Independiente (T.I): Resolución tareas - 2 h Trabajo Aplicativo - 2 h	4	4
5	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.	<ul style="list-style-type: none"> - Conoce como solucionar los conflictos - Utiliza técnicas para la resolución de conflictos - 	Lectivas (L): Desarrollo del tema - 1 h Ejemplos del tema - 1 h Ejercicios en aula - 2 h Trabajo Independiente (T.I): Resolución tareas - 2h Trabajo Aplicativo - 2h	4	4
6	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	<ul style="list-style-type: none"> - Utiliza el metalenguaje poniendo límites o prioridades - Realiza encuestas para identificar los conflictos 	Lectivas (L): Desarrollo del tema - 1 h Ejemplos del tema - 1 h Ejercicios en aula - 2 h Trabajo Independiente (T.I): Resolución tareas 2- h Trabajo Aplicativo -2 h	4	4
7	La negociación: concepto - actitudes que favorecen la negociación - modelos de negociación – elementos – tipos – métodos – tácticas	<ul style="list-style-type: none"> - Expone el concepto de negociación - Explica las actitudes, modelos, elementos, tipos, métodos, tácticas, de la negociación 	Lectivas (L): Desarrollo del tema -1 h Ejemplos del tema - 1 h Ejercicios en aula - 2 h Trabajo Independiente (T.I): Resolución tareas - 2 h Trabajo Aplicativo -2 h	4	4
8	Examen parcial				

UNIDAD III: NEGOCIACIÓN					
CAPACIDAD: Evalúa técnicas para facilitar una negociación					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS	
				L	T.I.
9	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.	<ul style="list-style-type: none"> - Identifica técnicas para facilitar una negociación - Prepara y planifica una negociación - Analiza la legitimidad de una negociación - Utiliza las reglas de negociación 	Lectivas (L): Desarrollo del tema -1 h Ejemplos del tema - 1 h Ejercicios en aula - 2 h Trabajo Independiente (T.I): Resolución tareas - 2 h Trabajo Aplicativo - 2 h	4	4
10	Medios alternativos de resolución de conflictos - La conciliación extra-judicial: concepto – principios – técnicas – ventajas	<ul style="list-style-type: none"> - Elige medios alternativos de resolución de conflictos - Aplica concepto, principios, técnicas. ventajas de la conciliación extrajudicial 	Lectivas (L): Desarrollo del tema -1 h Ejemplos del tema -1 h Ejercicios en aula - 2 h Trabajo Independiente (T.I): Resolución tareas -2 h Trabajo Aplicativo - 2 h	4	4
11	La conciliación extra-judicial: el conciliador y su perfil - fases de la conciliación	<ul style="list-style-type: none"> - Conoce al conciliador y su perfil - Utiliza las fases de conciliación 	Lectivas (L): Desarrollo del tema - 1 h Ejemplos del tema -1 h Ejercicios en aula -2 h Trabajo Independiente (T.I): Resolución tareas -2 h Trabajo Aplicativo - 2 h	4	4

UNIDAD IV: LA CONCILIACIÓN EXTRA-JUDICIAL					
CAPACIDAD: Explica la Ley de Conciliación y evalúa casos					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS	
				L	T.I.
12	Introducción - recojo de información y estructuración de temario	<ul style="list-style-type: none"> - Recoge información y estructura el temario 	Lectivas (L): Desarrollo del tema -1 h Ejemplos del tema - 1 h Ejercicios en aula -2 h Trabajo Independiente (T.I): Resolución tareas - 2 h Trabajo Aplicativo -2 h	4	4
13	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.	<ul style="list-style-type: none"> - Genera opciones de trabajo colaborativo o lluvia de ideas - Usa el caucus 	Lectivas (L): Desarrollo del tema - 1 h Ejemplos del tema -1 h Ejercicios en aula - 2 h Trabajo Independiente (T.I): Resolución tareas - 2 h Trabajo Aplicativo - 2 h	4	4
14	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	<ul style="list-style-type: none"> - Diferencia la Negociación laboral de la Negociación Colectiva - Conoce la negociación colectiva en el Perú 	Lectivas (L): Desarrollo del tema -1 h Ejemplos del tema -1 h Ejercicios en aula -2 h Trabajo Independiente (T.I): Resolución tareas -2 h Trabajo Aplicativo – 2 h	4	4
15	Exposiciones.- Presentación del trabajo final del curso.	<ul style="list-style-type: none"> - Realiza exposiciones de casos como trabajo final de curso 	Lectivas (L): Desarrollo del tema -1 h Ejemplos del tema -1 h Ejercicios en aula - 2 h Trabajo Independiente (T.I): Resolución tareas - 2 h Trabajo Aplicativo -2 h	4	4
16	Examen final				
17	Entrega de promedios finales y acta del curso.				

V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

- Método Expositivo – Interactivo. Disertación de varios docentes 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

VI. RECURSOS DIDÁCTICOS

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

VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

El promedio final de la asignatura se obtiene mediante la fórmula siguiente:

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

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

Dónde:

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

VIII. FUENTES DE CONSULTA

7.1 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.

7.2 Documentos Legales

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

IX. APOORTE DEL CURSO AL LOGRO DE RESULTADOS

El aporte del curso al logro de los resultados (Outcomes), para la Escuela de Ingeniería Industrial 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	