

SÍLABO CONFLICTO Y NEGOCIACIONES

ÁREA CURRICULAR: CERTIFICACIÓN GESTIÓN Y SEGURIDAD AERONÁUTICA

I. DATOS GENERALES

1.1	Departamento Académico	: Ingeniería y Arquitectura
1.2	Semestre Académico	: 2019-I
1.3	Código de la asignatura	: 091379E4040
1.4	Ciclo	: Electivo
1.5	Créditos	: 4
1.6	Horas semanales totales	: 06
	1.6.1 Horas lectivas (Teoría, Práctica. Laboratorio)	: 04 (T=2, P=2, L=0)
	1.6.2. Horas no lectivas	: 02
1.7	Condición del Curso	: Electivo libre
1.8	Requisito(s)	: 09135407040 – Negocios Internacionales
1.9	Docentes	: Manuel Frias Kurisaki

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 extrajudicial

III. COMPETENCIAS Y SUS COMPONENTES COMPRENDIDOS EN LA ASIGNATURA

3.1 Competencias

- Comprende la necesidad de entender los mecanismos de manejo de conflictos y negociación en situaciones de la vida privada como en la profesional.
- Entiende la naturaleza de los individuos, las fases de conflictos y las alternativas de solución de los conflictos.
- Aplica los conceptos recibidos en clases para un eficiente manejo de conflictos, de las personas difíciles y las diferentes alternativas de solución.

3.2 Componentes

- **Capacidades**
 - Define y explica la naturaleza y los tipos de los conflictos que se desarrollan en la vida cotidiana y empresarial.
 - Conoce y aplica los métodos más comunes para el manejo de los conflictos, técnicas para equilibrar el poder, comunicación efectiva y asertividad.
 - Conoce las técnicas para facilitar una negociación, entiende los conceptos para una conciliación extrajudicial y la negociación colectiva,
 - Conoce los conceptos aplicables a la negociación colectiva y a la negociación laboral.
- **Contenidos actitudinales**
 - Participa activamente en los debates dirigidos para entender los conflictos y las alternativas de solución de ellos
 - Participa activamente en los ejercicios y simulaciones que se realizarán en clase con el fin de aplicar lo aprendido brindando retroalimentación a sus compañeros.
 - Investigará y expondrá a la clase los temas que, en su momento, le corresponderá explicar detalladamente.

IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I : LA NATURALEZA DE LOS INDIVIDUOS Y EL CONFLICTO

• **CAPACIDAD:** Define y explica la naturaleza y los tipos de los conflictos que se desarrollan en la vida cotidiana y empresarial.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS	
				L	T.I.
1	Introducción al curso Identificar los componentes del comportamiento humano.	<ul style="list-style-type: none"> Presenta el silabo: competencias, capacidades, contenidos. Difunde las normas de comportamiento. Explica la evaluación del aprendizaje del curso Realiza la introducción del curso. Explica los componentes del comportamiento humano. 	Lectivas (L): Introducción al tema - 1 h Desarrollo del tema - 2 h Ejercicios en aula - 1 h <hr/> Trabajo Independiente (T.I.): Resolución tareas - 1 h Trabajo Aplicativo - 1 h	4	2
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"> Presenta y fomenta la discusión acerca de los diferentes tipos, fuentes y beneficios de los conflictos. Aplica lo aprendido para revisar las diferentes fuentes de conflictos cotidianos y empresariales. 	Lectivas (L): <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo del tema – 2 h Ejemplos del tema - 1 h Ejercicios en aula - 1 h <hr/> Trabajo Independiente (T.I.): <ul style="list-style-type: none"> Resolución tareas - 1 h Trabajo Aplicativo - 1 h 	4	2
3	Método para tratar 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"> Revisa los métodos y alternativas para tratar con gente difícil. Explica las fuentes y tipos de poder y las técnicas para equilibrar el poder. Realiza ejercicios para revisar nuestra forma de actuar con gente difícil. 	Lectivas (L): <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo del tema - 2 h Ejemplos del tema - 1 h Ejercicios en aula - 1 h <hr/> Trabajo Independiente (T.I.): <ul style="list-style-type: none"> Resolución tareas - 1 h Trabajo Aplicativo - 1 h 	4	2
4	La comunicación eficaz	Expone los conceptos de una comunicación eficaz Explica las pautas que favorecen y dañan la comunicación - barreras a la comunicación eficaz - comportamientos asociados con habilidades eficaces para escuchar y mejorar la comunicación Revisa la comunicación en casos con diversas culturas Realiza ejercicios: escucha activa, paráfrasis, remarcación, preguntas abiertas y cerradas.	Lectivas (L): <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo del tema - 2 h Ejemplos del tema - 1 h Ejercicios en aula - 1 h <hr/> Trabajo Independiente (T.I.): <ul style="list-style-type: none"> Resolución tareas - 1 h Trabajo Aplicativo - 1 h 	4	2

UNIDAD II: RESOLUCION DE CONFLICTOS

CAPACIDAD: Conoce y aplica los métodos más comunes para el manejo de los conflictos, técnicas para equilibrar el poder, comunicación efectiva y asertividad

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS	
				L	T.I.
5	Resolución de Conflictos	<ul style="list-style-type: none"> Expone acerca de las técnicas psicológicas que influyen- 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 	Lectivas (L): <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo del tema - 2 h Ejemplos del tema - 1 h Ejercicios en aula - 1 h Trabajo Independiente (T.I): <ul style="list-style-type: none"> Resolución tareas - 1 h Trabajo Aplicativo - 1 h 	4	2
6	La Asertividad Manejo asertivo de las relaciones humanas Manejo asertivo de un conflicto.	<ul style="list-style-type: none"> Expone acerca de la asertividad y del manejo asertivo de los conflictos - técnicas para resolver conflictos exitosamente en el lugar de trabajo: lenguaje corporal. Analiza la aplicación de técnicas - estilos de gestión de conflictos y realización de encuesta para identificarlos 	Lectivas (L): <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo del tema - 2 h Ejemplos del tema - 1 h Ejercicios en aula - 1 h Trabajo Independiente (T.I): <ul style="list-style-type: none"> Resolución tareas - 1 h Trabajo Aplicativo - 1 h 	4	2
7	La negociación: concepto – Modelos de negociación – elementos – tipos – métodos – tácticas Negociación Basada en principios	<ul style="list-style-type: none"> Desarrolla los conceptos de una negociación - actitudes que favorecen la negociación - modelos de negociación – elementos – tipos – métodos – tácticas Describe el Método Harvard de negociación por principios 	Lectivas (L): <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo del tema – 2 h Ejemplos del tema - 1 h Ejercicios en aula - 1 h Trabajo Independiente (T.I): <ul style="list-style-type: none"> Resolución tareas - 1 h Trabajo Aplicativo - 1 h 	4	2
8	Examen parcial				

UNIDAD III: NEGOCIACION Y OTROS METODOS ALTERNATIVOS DE RESOLUCION DE CONFLICTOS

CAPACIDAD: Conoce las técnicas para facilitar una negociación, entiende los conceptos para una conciliación extrajudicial

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS	
				L	T.I.
9	Negociación Método Harvard	<ul style="list-style-type: none"> · Expone el método de Negociación por Principios (Harvard) · Explica las 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. · Desarrolla el caso de negociación. 	<p>Lectivas (L):</p> <ul style="list-style-type: none"> · Desarrollo del tema - 2 h · Ejemplos del tema - 1 h · Ejercicios en aula - 1 h <p>Trabajo Independiente (T.I.):</p> <ul style="list-style-type: none"> · Resolución tareas - 1 h · Trabajo Aplicativo - 1 h 	4	2
10	Medios alternativos de resolución de conflictos La conciliación extrajudicial:	<ul style="list-style-type: none"> · Expone acerca de los medios alternativos de la resolución de conflictos · Explica el proceso de la conciliación extrajudicial y su importancia dentro del sistema judicial peruano 	<p>Lectivas (L):</p> <ul style="list-style-type: none"> · Desarrollo del tema - 2 h · Ejemplos del tema - 1 h · Ejercicios en aula - 1 h <p>Trabajo Independiente (T.I.):</p> <ul style="list-style-type: none"> · Resolución tareas - 1 h · Trabajo Aplicativo - 1 h 	4	2
11	La conciliación extrajudicial: el conciliador y su perfil - fases de la conciliación.	<ul style="list-style-type: none"> · Revisa los casos de conciliación extrajudicial en el Peru. · Observa el rol del conciliador extrajudicial · Revisa el perfil del conciliador 	<p>Lectivas (L):</p> <ul style="list-style-type: none"> · Desarrollo del tema - 2 h · Ejemplos del tema - 1 h · Ejercicios en aula - 1 h <p>Trabajo Independiente (T.I.):</p> <ul style="list-style-type: none"> · Resolución tareas - 1 h · Trabajo Aplicativo - 1 h 	4	2
12	La Generación de opciones: trabajo colaborativo/lluvia de ideas – obstáculos que impiden la invención de opciones – remedios para generar opciones creativas– Uso del caucus Desarrollo caso completo de conciliación	<ul style="list-style-type: none"> · Presenta y explicación de las diferentes opciones para la generación de soluciones. · Expone sobre el uso de caucus. · Elabora un caso práctico de conciliación extrajudicial. 	<p>Lectivas (L):</p> <ul style="list-style-type: none"> · Desarrollo del tema - 2 h · Ejemplos del tema - 1 h · Ejercicios en aula - 1 h <p>Trabajo Independiente (T.I.):</p> <ul style="list-style-type: none"> · Resolución tareas - 1 h · Trabajo Aplicativo – 1 h 	4	2

UNIDAD IV: LA NEGOCIACION LABORAL

CAPACIDAD: Conoce las conceptos aplicables a la negociación laboral y la negociación colectiva,

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS	
				L	T.I.
13	La Negociación Colectiva, planificación, actores e importancia.	<ul style="list-style-type: none"> · Expone los conceptos y lineamientos que se basa una negociación colectiva · Explica la importancia de la negociación colectiva en el desenvolvimiento empresarial. · La negociación colectiva en el Perú: objetivos, características y proceso · Revisión de estadísticas · 	Lectivas (L): <ul style="list-style-type: none"> · Desarrollo del tema - 2 h · Ejemplos del tema - 1 h · Ejercicios en aula - 1 h Trabajo Independiente (T.I): <ul style="list-style-type: none"> · Resolución tareas - 1 h · Trabajo Aplicativo - 1 h 	4	2
14	La Negociación Laboral fuera de la Negociación Colectiva:	<ul style="list-style-type: none"> · Expone acerca de la importancia de la negociación laboral fuera del contexto de la negociación colectiva. · Desarrollo de casos · Resumen general del curso 	Lectivas (L): <ul style="list-style-type: none"> · Desarrollo del tema - 2 h · Ejemplos del tema - 1 h · Ejercicios en aula - 1 h Trabajo Independiente (T.I): <ul style="list-style-type: none"> · Resolución tareas - 1 h · Trabajo Aplicativo – 1 h 	4	2
15	· Presentación y Sustentación de Trabajos finales	<ul style="list-style-type: none"> · Presentación de trabajo final y sustentación de los mismo, con una presentación a toda la clase. 	Lectivas (L): <ul style="list-style-type: none"> · Desarrollo del tema - 0 h · Ejemplos del tema - 0 h · Ejercicios en aula - 4 h Trabajo Independiente (T.I): <ul style="list-style-type: none"> · Resolución tareas - 2 h · Trabajo Aplicativo - 2 h 	4	2
16	Examen final				
17	Entrega de promedios finales y acta del curso.				

V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

Las clases se realizarán basadas en:

Presentación de los conceptos teóricos y ejemplos prácticos.

Subsanación de las dudas e interrogantes que se presentaran.

Conducción del grupo propiciando la participación activa de los estudiantes, durante el desarrollo de las clases mediante la discusión guiada de ejemplos y casos prácticos, así como del material de lectura.

El Trabajo Final será la aplicación la aplicación de todas las unidades desarrolladas en clase en referencia a Conflicto y Negociación.

Los alumnos formarán grupos de trabajo para el desarrollo de casos de estudio, practicas dirigidas y del trabajo final.

VI. RECURSOS DIDÁCTICOS

Equipos: computadora, ecran, proyector de multimedia.

Materiales: Separatas, pizarra, plumones, manual universitario, obras literarias, artículos de revistas y periódicos y videos instructivos.

VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

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

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

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

Donde:

PF = Promedio Final

EP = Examen Parcial (escrito)

EF = Examen Final (oral)

PE= Promedio de Evaluaciones

P1...P4 = Prácticas Calificadas

MN = Menor nota de prácticas calificadas

W1 = Nota de Trabajo Final

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.
- Hodgetts 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

IX. APOORTE DEL CURSO AL LOGRO DE RESULTADOS

El aporte del curso al logro de los resultados del estudiante (Outcomes), para las Escuelas Profesional de: Aeronautica, 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	

El aporte del curso al logro de los resultados del estudiante (Outcomes), para la Escuela Profesional de Ingeniería de Computación y Sistemas, se establece en la tabla siguiente:

K = clave R = relacionado Recuadro vacío = no aplica

a.	Habilidad para aplicar conocimientos de computación y matemáticas apropiadas para los resultados del estudiante y las disciplinas enseñadas.	
b.	Habilidad para analizar un problema e identificar y definir los requerimientos apropiados para su solución.	
c.	Habilidad para diseñar, implementar y evaluar un sistema basado en computadoras, procesos, componentes o programa que satisfagan las necesidades requeridas.	K
d.	Habilidad para trabajar con efectividad en equipos para lograr una meta común.	
e.	Comprensión de los aspectos y las responsabilidades profesional, ética, legal, de seguridad y social.	
f.	Habilidad para comunicarse con efectividad con un rango de audiencias.	K
g.	Habilidad para analizar el impacto local y global de la computación en los individuos, organizaciones y la sociedad.	
h.	Reconocer la necesidad y tener la habilidad para comprometerse a un continuo desarrollo profesional.	
i.	Habilidad para usar técnicas, destrezas, y herramientas modernas necesarias para la práctica de la computación.	
j	Comprensión de los procesos que soportan la entrega y la administración de los sistemas de información dentro de un entorno específico de aplicación.	