

# UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA



<b>CONTENIDO PROGRAMÁTICO</b>	<b>Fecha Emisión:</b> 2018/02/09	<b>AC-GA-F-8</b>
	<b>Revisión No.</b> 3	<b>Página 1 de 7</b>

<b>NOMBRE DE LA ASIGNATURA</b>	<b>Negociación de Conflictos</b>
<b>CÓDIGO</b>	<b>20959</b>
<b>SEMESTRE</b>	<b>8</b>
<b>PRERREQUISITOS</b>	<b>Ninguno</b>
<b>CORREQUISITOS</b>	<b>Ninguno</b>
<b>COORDINADOR Y/O JEFE DE ÁREA</b>	<b>Hugo Fernando Jaramillo Pérez</b>
<b>DOCENTE (S)</b>	<b>Luis Francisco Gómez</b>
<b>CRÉDITOS ACADÉMICOS</b>	<b>4</b>
<b>FECHA DE ELABORACIÓN/ ACTUALIZACIÓN</b>	<b>2021-02-18</b>

## JUSTIFICACIÓN

Los conflictos se presentan en el manejo de las organizaciones. Debido a lo anterior los administradores de empresas requieren de una orientación para entender las relaciones empresariales con el fin de persuadir bajo estándares éticos a las otras partes mediante tácticas de negociación que mitiguen los efectos negativos del conflicto.

Para lograrlo se requiere desarrollar en el futuro administrador de empresas habilidades y destrezas para liderar grupos y organizaciones utilizando herramientas que le permitan comunicarse de manera efectiva y gestionar conflictos de manera estratégica entre miembros internos y externos de una organización. En ese sentido se busca que el futuro administrador de empresas consolide las competencias necesarias para ser un mejor negociador y alcance acuerdos beneficiosos para las partes involucradas en situaciones de negociación y conflicto.

La formación brindada desde la asignatura se encuentra alineada con el currículo SABE de la siguiente manera:

**Dimensión Sociológica:** En el desarrollo de la asignatura se realizarán actividades grupales para cumplir con el desarrollo de un proyecto

**Dimensión Antropológica:** En la asignatura se propenderá por el desarrollo de habilidades en el manejo del inglés a través de la revisión de literatura sobre negociación en ese idioma

**Dimensión Bioética:** En la asignatura se propenderá por el desarrollo de capacidades dialógicas y deliberativas.

**Dimensión Epistemológica:** En el desarrollo de las actividades grupales en la asignatura se requerirá el uso del pensamiento argumentativo para resolver conflictos.

## OBJETIVO GENERAL

Desarrollar en los estudiantes las habilidades de negociación de conflictos, en diversos escenarios, mediante la revisión, análisis y aplicación de métodos y técnicas de negociación.

## COMPETENCIA GLOBAL

Resolver situaciones de conflicto de forma estratégica y ética en la organización y su entorno para generar beneficios sociales, económicos o ambientales.

"El alcance de esta competencia de la asignatura permite que el/la estudiante de Administración de Empresa desarrolle

El uso no autorizado así como la reproducción total o parcial de su contenido por cualquier persona o entidad, estará en contra de los derechos de autor.

# UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA



<b>CONTENIDO PROGRAMÁTICO</b>	<b>Fecha Emisión:</b> 2018/02/09	<b>AC-GA-F-8</b>
	<b>Revisión No.</b> 3	<b>Página 2 de 7</b>

*habilidades que junto a otras asignaturas alcanzará las siguientes competencias profesionales del programa:"*

4. *Liderar el talento humano de manera ética, estratégica y socialmente responsable en las organizaciones para lograr su desarrollo personal y laboral*
6. *Gestionar recursos físicos y tecnológicos de forma ética, social y ambientalmente responsable para solucionar problemáticas organizacionales y del entorno*
8. *Solucionar problemas organizacionales aplicando métodos de investigación que generen beneficio social, económico y ambiental.*

## COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

1. *Liderar el talento humano a partir de la solución estratégica de conflictos para alcanzar los objetivos comunes de la organización.*
2. *Reconocer la importancia de la ética en la negociación de conflictos para generar relaciones de largo plazo con las partes interesadas de la organización.*
3. *Planear estrategias de negociación a partir de la información proveniente del entorno para obtener beneficios colectivos.*

*"Las anteriores competencias específicas contribuirán, junto a otras asignaturas, al alcance de los siguientes elementos de competencias profesionales:"*

- E16. *Mejorar las competencias del talento humano de manera ética y socialmente responsable para alcanzar los objetivos comunes y el desarrollo colectivo.*
- E22. *Reconocer la importancia de la ética y la responsabilidad social en la gestión de recursos organizacionales y su impacto en el entorno. (área socio-humanística)*
- E29. *Analiza la información proveniente del entorno involucrando procesos de pensamiento lógico, argumentativo y crítico para estructurar soluciones alternativas a las necesidades sociales, económicas y ambientales.*

## CONTENIDO

Semana	Tema o actividad presencial	Actividades de trabajo independiente
1	<b>Temas:</b> <b>Unidad 1 Inducción a la negociación de conflictos</b>  1.1 Conflictos 1.2 La negociación en la solución de conflictos 1.3 Aspectos generales y específicos de la negociación 1.4 La negociación como camino racional para superar conflictos  <b>Actividades:</b>  Dos (2) videoconferencia de blackboard collaborate	<b>Revisión material de estudio</b> <b>"Unidad 1 Inducción a la negociación de conflictos" y libro electrónico Essentials of Negotiation. (6 Edition) (Quinta Edición) Capítulo 1</b>
2	<b>Unidad 3: Tipos de Negociación</b>	<b>Revisión material de estudio</b>

El uso no autorizado así como la reproducción total o parcial de su contenido por cualquier persona o entidad, estará en contra de los derechos de autor.

# UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA



<b>CONTENIDO PROGRAMÁTICO</b>	Fecha Emisión: 2018/02/09	AC-GA-F-8
	Revisión No. 3	Página 3 de 7

	<b>3.1 Estrategias de Negociación</b> <b>3.1.1 Estrategia y tácticas de una negociación distributiva</b>  <b>Actividades:</b>  Una (1) videoconferencia de blackboard collaborate	“Unidad 3 Inducción a la negociación de conflictos” y libro electrónico Essentials of Negotiation. (6 Edition) Capítulo 2  <b>Cuestionario</b>
<b>3</b>	<b>Unidad 3: Tipos de Negociación</b>  <b>3.1 Estrategias de Negociación</b> <b>3.1.2 Estrategia y tácticas de una negociación integradora</b>  Una (1) videoconferencia de blackboard collaborate	Revisión material de estudio “Unidad 3 Inducción a la negociación de conflictos” y libro electrónico Essentials of Negotiation. (6 Edition) Capítulo 3  <b>Primer Parcial Juego de Rol Three party Coalition Game</b>
<b>4</b>	<b>Unidad 2: El proceso de la negociación del conflicto</b> <b>2.1 Negociación: Estrategia de Planificación</b>  Una (1) videoconferencia de blackboard collaborate	Revisión material de estudio “Unidad 2 El proceso de la negociación del conflicto” y libro electrónico Essentials of Negotiation. (6 Edition) Capítulo 4
<b>5</b>	<b>Unidad 2: El proceso de la negociación del conflicto</b> <b>2.2 Percepción, conocimiento y emoción</b>  Una (1) videoconferencia de blackboard collaborate	Revisión material de estudio “Unidad 2 El proceso de la negociación del conflicto” y libro electrónico Essentials of Negotiation. (6 Edition) Capítulo 6  <b>Cuestionario</b>
<b>6</b>	<b>Unidad 2: El proceso de la negociación del conflicto</b> <b>2.3 Comunicación</b>  Una (1) videoconferencia de blackboard collaborate	Revisión material de estudio “Unidad 2 El proceso de la negociación del conflicto” y libro electrónico Essentials of Negotiation. (6 Edition) Capítulo 7  <b>Segundo Parcial Juego de Rol Three party Coalition Game</b>
<b>7</b>	<b>Unidad 2: El proceso de la negociación del conflicto</b>	Revisión material de estudio “Unidad 2 El proceso de la

El uso no autorizado así como la reproducción total o parcial de su contenido por cualquier persona o entidad, estará en contra de los derechos de autor.

# UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA



<b>CONTENIDO PROGRAMÁTICO</b>	<b>Fecha Emisión:</b> 2018/02/09	<b>AC-GA-F-8</b>
	<b>Revisión No.</b> 3	<b>Página 4 de 7</b>

	2.4 Obtención y utilización del poder de negociación  Una (1) videoconferencia de blackboard collaborate	negociación del conflicto” y libro electrónico Essentials of Negotiation. (6 Edition) (Quinta Edición) Capítulo 8  Cuestionario
8	Unidad 4. Ética y negociación  4.1 Aspectos éticos en la negociación  Una (1) videoconferencia de blackboard collaborate	Revisión material de estudio “Unidad 4 Ética y negociación” y libro electrónico Essentials of Negotiation. (6 Edition) Capítulo 5
9	Unidad 4. Ética y negociación  4.2 Buenas prácticas en negociación  Una (1) videoconferencia de blackboard collaborate  Examen Final Juego de Rol Three party Coalition Game	Revisión material de estudio “Unidad 2 El proceso de la negociación del conflicto” y libro electrónico Essentials of Negotiation. (6 Edition) (Quinta Edición) Capítulo 12
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		

## SISTEMA DE EVALUACIÓN

En el artículo 69 del Reglamento Estudiantil de Pregrado (Acuerdo 002 de 2015) se establece entre otras cosas que “La valoración porcentual para determinar la calificación definitiva se una asignatura será la siguiente:

Primer parcial: 30%  
Segundo Parcial: 30%  
Examen final: 40%  
TOTAL: 100%

Para el caso de la asignatura Economía II (Microeconomía) y estando en armonía con lo que establece el Reglamento Estudiantil de Pregrado (Acuerdo 002 de 2015) en el artículo 69 se desagregan las actividades de la siguiente manera:

Nº. DE CORTE	ACTIVIDAD	VALOR EN %
--------------	-----------	------------

El uso no autorizado así como la reproducción total o parcial de su contenido por cualquier persona o entidad, estará en contra de los derechos de autor.

# UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA



## CONTENIDO PROGRAMÁTICO

Fecha Emisión:  
2018/02/09

AC-GA-F-8

Revisión No.  
3

Página 5 de 7

Primer	Primera actividad complementaria	5%
	Primer Parcial	25%
Segundo	Segunda actividad complementaria	5%
	Segundo Parcial	25%
Final	Tercera actividad complementaria	10%
	Examen Final	30%
TOTAL		100 %

## BIBLIOGRAFÍA

### 1. Índice con referencias de páginas y citas bibliográficas

Spangler, Brad. "Creating and Claiming Value." Beyond Intractability. Eds. Guy Burgess and Heidi Burgess. Conflict Information Consortium, University of Colorado, Boulder. Posted: September 2003  
<http://www.beyondintractability.org/essay/creating-value>

Program of Negotiation – Harvard Law School. (2018) Three Party Coalition Exercise - Game Theory and Negotiation Analytics Role-Play. Disponible para descargar **previa suscripción gratuita** en: <https://www.pon.harvard.edu/shop/three-party-coalition-exercise/>

### 2. Libros textos

### 3. Libros electrónicos

Lewicki, Roy J.; Saunders, David M.; Barry, Bruce. (2015) *Essentials of Negotiation*. (6 Edition), McGrawHill. ASIN: B00VF63LGI

## MATERIAL COMPLEMENTARIO DE APRENDIZAJE PARA ESTUDIANTES

### 1. Glosario

### 2. Preguntas de repaso

### 3. Material Multimedia

### 4. Enlaces en la red

Program of Negotiation – Harvard Law School. Disponible para consulta en: <https://www.pon.harvard.edu/>

### 5. Curso virtual

Mary Rowe. 15.667 *Negotiation and Conflict Management*. Spring 2001. Massachusetts Institute of Technology: MIT OpenCourseWare, <https://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-667-negotiation-and-conflict-management-spring-2001/>. License: Creative Commons BY-NC-SA.

## COMPETENCIA DEL DOCENTE

Educación: Título profesional en Administración de Empresas, Economía o afines  
Título de Maestría en Administración de Empresas, Economía o afines

El uso no autorizado así como la reproducción total o parcial de su contenido por cualquier persona o entidad, estará en contra de los derechos de autor.

# UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA



<b>CONTENIDO PROGRAMÁTICO</b>	<b>Fecha Emisión:</b> 2018/02/09	<b>AC-GA-F-8</b>
	<b>Revisión No.</b> 3	<b>Página 6 de 7</b>

*Formación: Fundamentos en Resolución y Manejo de Conflictos  
Fundamentos en Negociación  
Conocimientos básicos en teoría de juegos*

*Experiencia: Mínimo un (1) año en experiencia profesional  
Mínimo un (1) año en experiencia docente en instituciones de educación superior*

*Nota. Para los docentes Públicos de Carrera, el perfil se encuentra determinado en las convocatorias de las Facultades.*

## CONTROL DE CAMBIOS

CAMBIO REALIZADO	JUSTIFICACIÓN DEL CAMBIO	ACTA DE APROBACIÓN
Modificación de la Justificación e inclusión de cómo se relaciona la competencia global con el currículo SABE.	La modificación de la justificación, competencia global y competencias específicas y la actualización del contenido se sustenta en la actualización de currículo que el programa está llevando a cabo y en las instrucciones que se establecieron el 26 de Noviembre de 2018 en la reunión del Comité de Currículo.	<b>Pendiente</b>
Modificación de la Justificación e inclusión de cómo se relaciona la competencia global con el currículo SABE.	Se incluyeron habilidades, competencias y desempeños de la política FIIE incluidos en la justificación dentro del último párrafo en base a Iregui Guerrero, M., & Cuevas Silva, J. (2018). Política de formación para la investigación, la innovación y el emprendimiento. White Papers UMNG. <a href="https://doi.org/10.18359/whitepaper.3750">https://doi.org/10.18359/whitepaper.3750</a> :  Habilidades en un segundo idioma: inglés  Habilidad de trabajar en equipos interdisciplinarios y multidisciplinarios  Capacidad dialógica y deliberativa  Pensamiento argumentativo	<b>Pendiente</b>

El uso no autorizado así como la reproducción total o parcial de su contenido por cualquier persona o entidad, estará en contra de los derechos de autor.

# UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA



<b>CONTENIDO PROGRAMÁTICO</b>	<b>Fecha Emisión:</b> 2018/02/09	<b>AC-GA-F-8</b>
	<b>Revisión No.</b> 3	<b>Página 7 de 7</b>
