



SAENZ PEÑA, 13 MAR 2009

VISTO el expediente C.S. 004/09 del registro de la Universidad Nacional de Tres de Febrero, por el que se tramita la creación de la carrera de Especialización en Negociación, y:

CONSIDERANDO:

Que la multiplicidad, variedad y magnitud de los conflictos sociales que afectan nuestra vida cotidiana requieren nuevos y constructivos criterios, métodos y estrategias para prevenirlos y abordarlos por un lado, y esencialmente para robustecer la participación de los distintos actores por el otro, con el macro objetivo de lograr una convivencia armoniosa.

Que la Carrera de Especialización en Negociación ha sido diseñada no solo partiendo de una mera adquisición de técnicas que se pondrán a disposición en el mercado global, sino tratar de redefinir el rol de los negociadores a la luz de los adelantos científicos y tecnológicos puestos al servicio de la co construcción de una sociedad más equitativa.

Que la Carrera tiene como finalidades y objetivos formar profesionales de distintas disciplinas capaces de planificar, diseñar, instrumentar, coordinar y monitorear procesos de negociación integrativos intra e interorganizacionales y de construcción de consensos que faciliten la vigencia de los acuerdos a largo plazo; integrar el análisis prospectivo a las distintas etapas que conforman el proceso negociador; brindar sólidas

Aj

CERTIFICO QUE ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL PRESENTADO ANTE MÍ

COORDINADOR DE POSGRADOS
UNTREF

22/03/11



herramientas de comunicación que alienten el apropiado manejo de relaciones valiosas, ya se traten de clientes (internos/externos), proveedores, organismos gubernamentales, organizaciones de la sociedad civil, aliados estratégicos etc.; reconocer a la negociación como ciencia y arte; ubicar a la negociación o solo como un método de prevenir y gestionar conflictos sino como una ciencia auxiliar y de apoyo de otras disciplinas vinculadas con la toma de decisiones en distintos campos y fortalecer el campo de la prevención y abordaje constructivo de los conflictos sociales.

Que el Programa preparará a los graduados para desempeñarse como: Especialistas en Negociación y operadores de conflictos sociales que actuarán movilizando a la comunidad para transformar conflictos destructivos en constructivos

Que el perfil del egresado le permitirá desarrollar las siguientes capacidades: a) identificación de contextos turbulentos, b) claridad para diferenciar la perspectiva de la futurología, c) actitud colaborativa frente a situaciones de conflicto de distinta índole, d) aptitud para seleccionar y aplicar principios, metodologías y técnicas propias de la prevención, transformación y solución constructiva de conflictos, e) desarrollo del pensamiento estratégico, f) actitud multiplicadora de métodos pacíficos y participativos de solución de conflictos en distintos ámbitos: comunitario, patrimonial, organizacional y g) actitud para facilitar procesos colaborativos de toma de decisión y construcción de consenso.

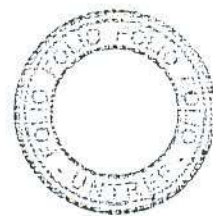
Que para poder inscribirse en la carrera los aspirantes deberán ser graduados universitarios y tendrán que someterse a una entrevista personal con el Director en cuyo

Az

CERTIFICO QUE ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL PRESENTADO ANTE MI

COORDINADOR DE POSGRADOS
UNTREF

22/03/11



desenvolvimiento se evaluarán aspectos tales como: objetivos perseguidos y conocimientos, potencial y experiencia de los interesados.

Que los aspirantes deberán cumplir las condiciones de regularidad con una asistencia mínima del SETENTA Y CINCO POR CIENTO (75%) en cada una de las asignaturas y en cuanto a la modalidad de evaluación, tendrán que aprobar todas y cada una de las asignaturas, y posteriormente presentar un trabajo final que deberá representar un aporte a la comunidad académica o, al campo de la praxis de la Negociación Integrativa en cualquiera de sus ámbitos.

Que la Carrera consta de VEINTICUATRO (24) materias, SEIS (6) talleres y CUATRO (4) seminarios, con una carga horaria total de TRESCIENTAS SESENTA (360) horas.

Que ha tomado la intervención de su competencia la Comisión de Enseñanza.

Por ello, en uso de las atribuciones que le confiere el Inciso o) del artículo 25 del Estatuto Universitario; y artículos 29, incisos d) y e) y 42 de la Ley de Educación Superior N° 24.521,

EL CONSEJO SUPERIOR DE LA

UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRES DE FEBRERO

RESUELVE:

A

CERTIFICO QUE ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL PRESENTADO ANTE MÍ

COORDINADOR DE POSGRADOS

UNTREF

22/03/11



ARTICULO 1º.- Créase la Carrera de Especialización en Negociación, conforme al plan de estudios, contenidos y alcances que se detallan en Anexo I que forma parte integrante de la presente resolución.

ARTICULO 2º.- Regístrese, comuníquese, dese la intervención pertinente al Ministerio de Educación.

RESOLUCIÓN C.S. N° **004-09**

CERTIFICO QUE ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL PRESENTADO ANTE MI

COORDINADOR DE POSGRADOS
UNTREF

22/03/11

Anexo I

CERTIFICO QUE ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL PRESENTADO ANTE MI


COORDINADOR DE POSGRADOS
UNTREF

22/03/11
.....

CARRERA DE ESPECIALIZACIÓN EN NEGOCIACIÓN

PRESENTACIÓN

La Negociación existe desde que el ser humano habita el mundo, encontramos sus rastros en textos del antiguo testamento, en los relatos de Heródoto, en cada etapa de la historia y según la idiosincrasia de los pueblos y las influencias del entorno se ha desarrollado de una manera singular.

Sin embargo no llega al ámbito universitario hasta las postrimerías del siglo XIX a través de un seminario optativo para la carrera de Diplomacia en la Universidad de Harvard, con el fin de analizar los hechos que desembocaron en la cruenta guerra Franco Prusiana.

La multiplicidad, variedad y magnitud de los conflictos sociales que afectan nuestra vida cotidiana requieren nuevos y constructivos criterios, métodos y estrategias para prevenirlos y abordarlos por un lado, y esencialmente para robustecer la participación de los distintos actores por el otro, con el macro objetivo de lograr una convivencia armoniosa.

No se trata de la mera adquisición de técnicas que se pondrán a disposición en el mercado global, de lo que sí se trata es de redefinir el rol de los negociadores a la luz de los adelantos científicos y tecnológicos puestos al servicio de la co construcción de una sociedad más equitativa.

La Negociación es mucho más que un Método de Prevención, Gestión y Transformación de Conflictos es Ciencia y Arte orientada al afianzamiento de la Paz y la Concordia, este anhelo requiere del compromiso de todos y cada uno de nosotros, sea cual fuere el ámbito en el que nos desempeñemos.

La Universidad Nacional de Tres de Febrero tiene un férreo compromiso en tal sentido, la Licenciatura en Resolución de Conflictos y Mediación constituyó el primer eslabón en la formación de este campo disciplinar que aspira continuar con la especialización propuesta, entre otras.

Los cambios de paradigmas y cultura no se presumen fáciles, somos conscientes del desafío que implica esta filosofía que paradójicamente resulta pluralista y personalísima.

Se inscribe en dicho marco el abandono del Pensamiento Lineal y la adopción del Pensamiento Estratégico que nos interpela al análisis crítico y reflexivo de cada situación y no a la mera atribución de un efecto único y repetido a determinadas causas.

IDENTIFICACIÓN DE LA CARRERA

1. DENOMINACIÓN:

Carrera de Especialización en Negociación

A7

CERTIFICO QUE ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL PRESENTADO ANTE MI

COORDINADOR DE POSGRADOS

UNTREF

22/03/11

2. OBJETIVOS DE LA CARRERA:

- Formar Profesionales de distintas disciplinas capaces de planificar, diseñar, instrumentar, coordinar y monitorear procesos de negociación integrativos intra e interorganizacionales y de construcción de consensos que faciliten la vigencia de los acuerdos a largo plazo.
- Integrar el análisis prospectivo a las distintas etapas que conforman el proceso negociador.
- Brindar sólidas herramientas de comunicación que alienten el apropiado manejo de relaciones valiosas, ya se traten de Clientes (internos/externos), Proveedores, Organismos Gubernamentales, Organizaciones de la Sociedad Civil, Aliados Estratégicos, etc.
- Reconocer a la Negociación como Ciencia y Arte.
- Ubicar a la Negociación no solo como un Método de Prevenir y Gestionar Conflictos sino como una Ciencia Auxiliar y de apoyo de otras disciplinas vinculadas con la toma de decisiones en distintos campos.
- Fortalecer el campo de la Prevención y Abordaje Constructivo de los Conflictos Sociales.

3. TÍTULO QUE OTORGA LA CARRERA:

Especialista en Negociación

4. CAMPO PROFESIONAL:

Los graduados estarán calificados para desempeñarse como:

- Especialistas en Negociación.
- Operadores de Conflictos Sociales: actúan movilizand o a la comunidad para transformar conflictos destructivos en constructivos.

La convocatoria debe percibirse como legítima para estimular la participación de los actores sociales identificados en grupos de intereses antagónicos.

El operador propiciará espacios de trabajo y reflexión conjuntos, con el objeto de sensibilizar, potenciar o afianzar procesos de construcción de paz o de cambios no violentos (traslados de asentamientos, desocupación de predios usurpados, etc.).

Su intervención se orienta a la superación de las polarizaciones, focalizando en la noción de otredad.

A7

CERTIFICO QUE ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL PRESENTADO ANTE MI

COORDINADOR DE POSGRADOS

UNTREF

22/03/11

5. PERFIL DEL EGRESADO:

Conforme al campo profesional que dará marco a su práctica es indispensable que desarrollen las siguientes capacidades:

- Identificación de contextos turbulentos.
- Claridad para diferenciar la prospectiva de la futurología.
- Actitud colaborativa frente a situaciones de conflicto de distinta índole.
- Aptitud para seleccionar y aplicar principios, metodologías y técnicas propias de la Prevención, Transformación y Solución Constructiva de Conflictos.
- Desarrollo del Pensamiento Estratégico.
- Actitud multiplicadora de Métodos Pacíficos y Participativos de Solución de Conflictos en distintos ámbitos: Comunitario, Patrimonial, Organizacional, etc.
- Actitud y aptitud para facilitar procesos colaborativos de toma de decisión y construcción de consenso.

6. REQUISITOS DE ADMISIÓN:

Los aspirantes deberán ser graduados universitarios.

- Cada aspirante deberá mantener una entrevista personal con el/la Director/a en cuyo desenvolvimiento se evaluarán aspectos tales como:
 - Objetivos perseguidos.
 - Conocimientos, potencial y experiencia de los interesados.

7. CONDICIONES DE REGULARIDAD:

- Asistencia mínima del 75% en cada una de las asignaturas.
- Cuando no alcance tal porcentaje, y siempre que el mismo no sea inferior al 70%, el alumno mantendrá su permanencia si presenta y aprueba un trabajo monográfico sobre un tema acordado con el docente de la materia respectiva.

8. MODALIDAD DE EVALUACIÓN:

Los alumnos deberán aprobar todas y cada una de las asignaturas, posteriormente presentarán un Trabajo Final (Ver 10) que deberá representar un aporte a la comunidad académica o, al campo de praxis de la Negociación Integrativa en cualquiera de sus ámbitos.

La modalidad de evaluación por asignatura se ajustará a los objetivos y características de la misma, debiendo contemplar:

- Nivel de participación en clase.
- Aprobación de exámenes individuales parciales y finales (escritos u orales).
- Presentación, Aprobación y Defensa de un Trabajo Integrador Final.

A7

CERTIFICO QUE ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL PRESENTADO ANTE MÍ

COORDINADOR DE POSGRADOS

UNTREF

22/03/11

- Cualquier combinación de las tres precedentes según el criterio de cada docente titular.

La evaluación es individual, aún cuando se presentara la situación de trabajos integradores finales elaborados en equipo.

9. TRABAJO FINAL.

Para proceder a su presentación es requisito obligatorio haber aprobado todas las asignaturas comprendidas en el Plan de Estudio, superando en grado satisfactorio las instancias de evaluación respectivas conforme a lo dispuesto por los docentes de cada una de ellas.

10. PLAN DE ESTUDIOS:

Materias:

- ✓ Comportamiento Organizacional.
- ✓ Comunicación en las Organizaciones.
- ✓ Conflicto y Cambio.
- ✓ Constitución y Gestión de Unidades y Centros de Negociación.
- ✓ Diseño de Sistemas de Negociación.
- ✓ El Protocolo de la Negociación.
- ✓ Estrategias de Negociación en Ámbitos Comunitarios.
- ✓ Ética aplicada a la Negociación.
- ✓ Gestión y Sucesión en Empresas de Familia.
- ✓ Globalización y Resolución de Conflictos.
- ✓ Historia y Fundamentos de la Negociación.
- ✓ Liderazgo y Gerenciamiento.
- ✓ Marketing de Servicios de Negociación.
- ✓ Metodología de la Investigación.
- ✓ Negociación en distintos ámbitos.
- ✓ Nuevas Tecnologías de Información y Comunicación.
- ✓ Oratoria.
- ✓ Perspectiva y Prospectiva de la Negociación.
- ✓ Principios de Administración.
- ✓ Resolución Electrónica de Disputas.
- ✓ Teoría de la Decisión.

A7

CERTIFICO QUE ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL PRESENTADO ANTE MÍ

COORDINADOR DE POSGRADOS

UNTREF

22/03/11

Talleres:

- Centros de Resolución de Conflictos.
- ✓ Programación Neurolingüística.
- ✓ Práctica de Negociación y Creatividad.
- ✓ Teatro.
- ✓ Trabajo Final I
- ✓ Trabajo Final II

Seminarios:

- ✓ Negociación: Ciencia y Arte al Servicio de la Comunidad.
- ✓ Negociación como Mediación Asistida.
- ✓ La Negociación como profesión
- ✓ Psicología de la Negociación.

11. ORGANIZACIÓN DEL PLAN DE ESTUDIOS

Materias	Horas
1. Comportamiento Organizacional	10
2. Comunicación en las Organizaciones	10
3. Conflicto y Cambio	10
4. Constitución y Gestión de Unidades y Centros de Negociación	10
5. Diseño de Sistemas de Negociación	20
6. El Protocolo de la Negociación	10
7. Estrategias de Negociación en Ámbitos Comunitarios	20
8. Ética aplicada a la Negociación	10
9. Gestión y Sucesión en Empresas de Familia	10
10. Globalización y Resolución de Conflictos	10
11. Historia, Fundamentos y Prospectiva de la Negociación	10
12. Liderazgo y Gerenciamiento	10
13. Marketing de Servicios de Negociación	10
14. Metodología de la Investigación	10
15. Negociación con Rehenes y en Situaciones de Crisis.	10
16. Negociación en Ámbitos Políticos.	10
17. Negociación Internacional.	10
18. Negociación Laboral.	10
19. Nuevas Tecnologías de Información y Comunicación	10
20. Oratoria	

CERTIFICO QUE ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL PRESENTADO ANTE MI

COORDINADOR DE POSGRADOS

UNTREF

22/03/11

21. Perspectiva y Prospectiva de la Negociación	10
22. Principios de Administración	10
23. Resolución Electrónica de Disputas	10
24. Teoría de la Decisión	10
Talleres	
25. Centros de Resolución de Conflictos	10
26. Práctica de la Negociación y Creatividad	10
27. Programación Neurolingüística	10
28. Teatro	10
29. Trabajo Final I	10
30. Trabajo Final II	10
Seminarios	
31. La Negociación como profesión.	10
32. Negociación como Mediación Asistida	10
33. Negociación: Ciencia y Arte al Servicio de la Comunidad	10
34. Psicología de la Negociación	10
TOTAL	360

Total de horas de la Cursada: 360 hs.

[Handwritten signature]

CERTIFICO QUE ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL PRESENTADO ANTE MI

[Handwritten signature]
COORDINADOR DE POSGRADOS

UNTREF

22/03/11

UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRES DE FEBRERO
REGLAMENTO CARRERA DE ESPECIALIZACIÓN EN NEGOCIACIÓN

Artículo 1. Para todo aquello que no esté especificado en este Reglamento es de aplicación el Reglamento de Posgrados de la Universidad Nacional de Tres de Febrero.

Artículo 2. Los Cursos de Posgrado que se organicen en el ámbito de la Especialización en Negociación tienen por objeto actualizar y ampliar los conocimientos de los graduados en temas de determinadas disciplinas y/o especialidades.

- a) los Cursos de Posgrado tienen una Valoración Horaria mínima de 50 horas, y tener una instancia de evaluación; su duración será de al menos un cuatrimestre;
- b) las Asignaturas o Seminarios de los Posgrados podrán constituirse en Cursos de Posgrado abiertos a otros aspirantes, si el Director del Posgrado lo autoriza;
- c) la UNTREF emitirá una constancia de aprobación a quienes cumplieren los requisitos establecidos, y aprueben una instancia evaluativa.

Artículo 3. La presente especialización tiene por objeto:

- a). Formar Profesionales de distintas disciplinas capaces de planificar, diseñar, instrumentar, coordinar y monitorear procesos de negociación integrativos intra e interorganizacionales y de construcción de consensos que faciliten la vigencia de los acuerdos a largo plazo.
- b). Integrar el análisis prospectivo a las distintas etapas que conforman el proceso negociador.
- c) Brindar sólidas herramientas de comunicación que alienten el apropiado manejo de relaciones valiosas, ya se traten de Clientes (internos/externos), Proveedores, Organismos Gubernamentales, Organizaciones de la Sociedad Civil, Aliados Estratégicos, etc.
- d). Reconocer a la Negociación como Ciencia y Arte.
- e). Ubicar a la Negociación no solo como un Método de Prevenir y Gestionar Conflictos sino como una Ciencia Auxiliar y de apoyo de otras disciplinas vinculadas con la toma de decisiones en distintos campos.
- f). Fortalecer el campo de la Prevención y Abordaje Constructivo de los Conflictos Sociales.

Artículo 4. Carga Horaria

- 1) Total de horas de la cursada: 330 horas.
- 2) Total de horas estimada para la tesis: 90 horas.
- 3) Total de horas de la carrera: 420 horas
- 4) Duración: 18 meses
- 5) Conduce al otorgamiento del Título de Especialista en Negociación.

CERTIFICO QUE ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL PRESENTADO ANTE MÍ

COORDINADOR DE POSGRADOS

UNTREF

27/03/11

Artículo 5. La distribución de las cargas horarias par asignatura es la siguiente:

1. Introductorio

Materias	Horas	Total
Comunicación en las Organizaciones	10	
Conflicto y Cambio	10	
Ética aplicada a la Negociación	10	
Globalización y Resolución de Conflictos	10	
Historia, Fundamentos y Prospectiva de la Negociación	10	
Metodología de la Investigación	10	
Oratoria	10	
Principios de Administración	10	80
Talleres		
Teatro	10	
Programación Neurolingüística	10	20
Seminarios		
Psicología de la Negociación	10	10

2. Específico

Materias	Horas	Total
Liderazgo y Gerenciamiento	10	
Negociación en distintos ámbitos:		
Negociación con Rehenes y en Situaciones de Crisis.	10	
Negociación en Ámbitos Políticos.	10	
Negociación Internacional.	10	
Negociación Laboral.	10	
Nuevas Tecnologías de Información y Comunicación	10	
Perspectiva y Prospectiva de la Negociación	10	
Teoría de la Decisión	10	80
Talleres		
Tesis I	10	
Práctica de la Negociación y Creatividad	10	20
Seminarios		
Mediación como Negociación Asistida	05	
La Negociación como profesión.	05	10
TOTAL		110

CERTIFICO QUE ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL PRESENTADO ANTE MÍ

COORDINADOR DE POSGRADOS

UNTREF

22 / 03 / 11

3. Avanzado

Materias	Horas	Total
Comportamiento Organizacional	10	
Constitución y Gestión de Unidades y Centros de Negociación	10	
Diseño de Sistemas de Negociación	10	
El Protocolo de la Negociación	10	
Estrategias de Negociación en Ámbitos Comunitarios	10	
Gestión y Sucesión en Empresas de Familia	10	
Marketing de Servicios de Negociación	10	
Resolución Electrónica de Disputas	10	80
Talleres		
Centros de Resolución de Conflictos	10	
Tesis II	10	20
Seminarios		
Negociación: Ciencia y Arte al Servicio de la Comunidad	10	10
TOTAL		110

Total de horas de la Cursada: 330 hs.

Artículo 6: Podrán ser admitidos graduados universitarios de Universidades Nacionales o Privadas, en carreras de no menos de cuatro años de duración, así como los egresados de universidades del exterior que cumplan idénticos requisitos.

Cada aspirante deberá mantener una entrevista personal con el/la Director/a en cuyo desenvolvimiento se evaluarán aspectos tales como:

- Objetivos perseguidos.
- Conocimientos, potencial y experiencia de los interesados.

Artículo 7. Los alumnos deberán aprobar todas y cada una de las asignaturas, posteriormente presentarán un Trabajo Final que deberá representar un aporte a la comunidad académica o, al campo de praxis de la Negociación Integrativa en cualquiera de sus ámbitos.

Artículo 8. Los trabajos finales serán desarrollados por los alumnos bajo la supervisión de un Director. El trabajo final de la Especializaciones deberá ser evaluado por su Director, y al menos un profesor de las mismas o integrantes del Instituto del Conflicto.

Artículo 9. Podrán ser Directores quienes posean grado académico igual o superior al del Posgrado, o antecedentes equivalentes, especificados en la propuesta de designación. Sus funciones serán:

- a) Dar las pautas de desarrollo del Trabajo Final;
- b) asesorar y orientar a los alumnos en la elaboración de Trabajo Final; y
- c) evaluar el Trabajo Final.

CERTIFICO QUE ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL PRESENTADO ANTE MI

COORDINADOR DE POSGRADOS

UNTREF

22/03/11

Artículo 10. La aprobación de la Especialización en Negociación, luego de ser satisfechos los requisitos que establecen su Plan de Estudios, requerirá la aprobación del Trabajo Final.

Serán calificados según la siguiente escala:

- a. Aprobado: satisface los requisitos formales, y sus contenidos son de calidad académica
- b. Desaprobado

Artículo 11. Serán funciones de la Dirección de la Especialización en Negociación

1. elevar a través de la Dirección de Posgrados las propuestas de estudios de posgrado en sus distintos aspectos: fundamentación, objetivos, perfil del título, alcance del título, estructura curricular, convenidos mínimos, requisitos para el cursado, reglamento de admisión, régimen de promoción y de evaluación, y valoración horaria;
2. proponer el cuerpo docente, el Comité Académico y otros órganos de gestión académica necesarios;
3. actuar como Comisión de Admisión de los aspirantes a cursar estudios de posgrado;
4. aprobar la elección del Director de Tesis;
5. coordinar, evaluar y supervisar el proceso de enseñanza y aprendizaje y la implementación del plan de estudios del posgrado.
6. colaborar en el registro académico de los alumnos del posgrado
7. participar en el proceso de titulación de alumnos del posgrado

CERTIFICO QUE ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL PRESENTADO ANTE MÍ

COORDINADOR DE POSGRADOS

UNTREF

22 / 03 / 11