

I. Información General

○ Nombre del curso:	NEGOCIACION Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
○ Código del curso:	ELECTIVO
○ Número de créditos:	3
○ Departamento académico:	DERECHO
○ Requisito(s):	-----
○ Año y Semestre académico:	2023 - I
○ Sección:	A
○ Docente, email:	MARIA ROSA MORAN MACEDO mr.moranm@up.edu.pe

II. Sumilla

La negociación es un arte y como tal hay que practicarlo y enriquecerlo cada día. No basta con haber nacido con habilidades, no basta con ser bueno negociando. Un negociador cultiva sus cualidades, estudia, revisa y se autoevalúa permanentemente... ¡se prepara para cada proceso de negociación!

El curso proporcionará instrumentos prácticos que ayuden al participante a desarrollar negociaciones exitosas, previniendo conflictos y aprendiendo a manejar los mismos. Se ha previsto realizar y abordar temas teóricos para la comprensión de las situaciones de negociación, el proceso negociador y al mismo tiempo realizar simulaciones para mejorar su capacidad de análisis y creatividad al momento de enfrentar una negociación.

La asignatura electiva Negociación y Resolución de Conflictos es de carácter teórico práctico.

III. Unidades de Aprendizaje

UNIDAD DIDACTICA 1: EL CONFLICTO, CONTEXTO Y AGENDA DE LAS NEGOCIACIONES Y LA IMPORTANCIA DE LA TOMA DE DECISIONES

Resultados de aprendizaje de la unidad:

- ✓ Entender el proceso de negociación.
- ✓ Desarrollar habilidades de estrategia para el pensamiento crítico en el análisis de soluciones alternativas y preparar un plan de negociación.



Contenido:

El conflicto

- ✓ Orígenes, formas de expresión, conflicto y comunicación, comportamientos ante el conflicto.
- ✓ Tipos de conflicto, ignorar o atender el conflicto
- ✓ Factores que inciden en el surgimiento o intensidad de los conflictos
- ✓ Funciones y consecuencias del conflicto.

Teoría sobre negociaciones

- ✓ Marco conceptual, definiciones y alcances
- ✓ Etapas y fases de la negociación. La negociación como proceso cotidiano
- ✓ Elementos básicos de la negociación
- ✓ Toma de decisiones

UNIDAD DIDACTICA 2: MARCO CONCEPTUAL DE LA NEGOCIACIÓN

Resultados de aprendizaje de la unidad:

- ✓ Proporcionar herramientas y técnicas de negociación para llevar a cabo las negociaciones de manera eficiente.
- ✓ Aprender sobre las estrategias y tácticas de las negociaciones.
- ✓ Conocer y aplica las características propias de la negociación distributiva e integrativa y conoce cómo enfrentarlas demostrando proactividad en su desempeño.

Contenido:

Tipos de negociación (distributiva e integrativa)

- ✓ El modelo distributivo. Definición y características.
- ✓ Estrategias de la negociación distributiva.
- ✓ El modelo integrativo. Definición y características. Estrategias y Tácticas.
- ✓ Diferencias entre el modelo distributivo y el modelo integrativo.

La Negociación como Estrategia

- ✓ El Método de Harvard: Negociación basada en principios.
- ✓ El Método de Harvard: Los 7 elementos de la Negociación.
- ✓ El Método de Harvard: MAAN / Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado.
- ✓ El dilema del prisionero
- ✓ Tip for Tap

Preparación y Planificación

- ✓ Preparación y organización de la negociación. ¿Qué hacer antes de negociar?
- ✓ Canvas de la Negociación



UNIDAD DIDACTICA 3: CROSS CULTURAL, DIVERSIDAD Y NEGOCIACIONES

Resultados de aprendizaje de la unidad:

- ✓ Desarrollar la capacidad para llevar a cabo negociaciones dentro de la diversidad cultural y hacer negocios en entornos interculturales.
- ✓ Reconocer una situación de negociación y formar un entorno positivo para la realización de negociaciones. conoce los factores interculturales que inciden en el proceso de negociación y reconoce los estilos de negociación por zonas geográficas y perfil cultural.

Contenido:

- ✓ Aspectos culturales de las negociaciones. Contingencias culturales: nuestros paradigmas... ¿son aplicables en el exterior?
- ✓ ¿Qué entendemos por cultura?
- ✓ Impacto de la cultura.
- ✓ Estilos negociadores en función de la cultura. Estilos de negociación por zonas geográficas
- ✓ No basta evitar conflictos interculturales ¿Cómo puede activarse la competencia intercultural?

Trabajo y presentación en clase sobre estilos de negociación en base a las diferentes culturas

- ✓ Cada grupo de trabajo deberá elegir y preparar una cultura, grupo étnico o país determinada/o. El objetivo es que los participantes identifiquen y analicen un estilo de negociación en función a una cultura, presentándolo en clase y en un trabajo escrito en forma creativa y dinámica.
- ✓ El trabajo deberá contener qué necesitamos saber para hacer negocios en forma eficaz con los empresarios o personas de negocios proveniente de la cultura elegida. Debe incluir elementos característicos de la negociación con determinada cultura, grupo étnico o país, en el marco de los estilos de negociación estudiados en clase.

UNIDAD DIDACTICA 4: LIDERAZGO EFICIENTE y COMUNICACION

Resultados de aprendizaje de la unidad:

- ✓ Conocer su estilo de negociación, tanto individual como en equipo
- ✓ El autodesarrollo de habilidades personales
- ✓ Importancia de la comunicación
- ✓ Identificar oportunidades y dificultades en el manejo de la comunicación como elementos claves en una negociación asertiva

Contenido:

Estilos y tipos de negociación



UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO

- ✓ Relevancia de la actitud para enfrentar obstáculos y lograr el equilibrio
- ✓ El autocontrol y la autodirección personales
- ✓ ¿Cuál es mi estilo negociador?

La comunicación y la percepción

- ✓ Sin comunicación no hay negociación
- ✓ Comunicación no verbal
- ✓ Propuestas y contraofertas, cómo cerrar una negociación

UNIDAD DIDACTICA 5: NEGOCIACIONES DE GRUPO, NEGOCIACIONES MÚLTIPLES Y COALICIONES

Resultados del aprendizaje de la unidad

- ✓ Definir sus propias estrategias y aprovechar las oportunidades.
- ✓ Comprende las diferentes formas de solución de conflictos
- ✓ Trabajar eficientemente como miembro de un grupo de negociación.

Contenido:

- ✓ Roles en la negociación en equipo.
- ✓ Generar opciones y logra beneficios de mutua conveniencia, (negociación ganar-ganar).
- ✓ Negociaciones múltiples
- ✓ Formas alternativas de resolución de conflictos: Mediación, Conciliación y Arbitraje
- ✓ Presentación del caso y de la dinámica del ejercicio de negociación
- ✓ Preparación de la estrategia de negociación
- ✓ Presentación y sustentación de los argumentos. Negociación

UNIDAD DIDACTICA 6: SIMULACIÓN DE UNA NEGOCIACIÓN

Resultados del aprendizaje de la unidad

Desarrollar y aplicar a un caso concreto los conceptos trabajados en las clases y las lecturas del curso, lo que permitirá evaluar los aspectos sustantivos y procedimentales desarrollados en el curso.

- ✓ Diseñará un plan para la próxima negociación en una dinámica de simulación de negociación en grupo.
- ✓ El plan considerará toda la información relevante para la próxima negociación, y debe basarse en un análisis profundo de los problemas, intereses, posiciones y MANN; así como en el análisis preliminar de la contraparte negociadora.

IV. Estrategias Didácticas

El desarrollo de las sesiones de clase generalmente sigue la secuencia siguiente:



- Presentación del tema de acuerdo con el syllabus.
 - Caso práctico, simulación y/o juego de roles
 - Clase expositiva y trabajo en grupos.
 - Inducción de conceptualizaciones a través de preguntas.
 - Recuperación de los conceptos previos de los alumnos respecto al tema.
 - Uso de casos reales para el aprendizaje, y ejemplificación a través de casos.
 - Refuerzo didáctico.
 - Preguntas y discusión.
- **Estrategias didácticas:** Aprendizaje autónomo, aprendizaje colaborativo y aprendizaje activo.

El dictado de clases se realizará en forma interactiva con los participantes, haciendo uso de la metodología de estudio de casos, presentaciones y simulaciones.

- **Actividades de enseñanza aprendizaje:** sincrónicas y asincrónicas.
Los participantes deberán resolver los casos y analizar las lecturas correspondientes a cada sesión y estarán preparados para participar activamente y presentar los temas en clase. Las presentaciones para la clase se realizarán en MS-PowerPoint o en Prezi en un tiempo máximo de 20 minutos de exposición por grupo.
- Una vez tomado un control de no podrán volverse a programar para efectos de su recuperación por ausencia.
- Toda duda o reclamo en relación con las evaluaciones deberán tramitarse directamente con el profesor del curso.

V. Evaluación

Instrumento	Criterio de Evaluación	%
Control de lectura	Conocimientos, argumentación lógica y manejo conceptual	15%
Examen Parcial:	Dominio de contenidos; capacidad para relacionar contenidos con problemas reales; razonamiento analítico y capacidad argumentativa; capacidad para contrastar diferentes enfoques; reflexión crítica, uso adecuado del lenguaje escrito.	20%
Trabajo y exposición en clase sobre estilos de negociación en base a culturas.	Investigación y exposición que destaca la relevancia de considerar los diferentes estilos de negociación por origen geográfico.	15%
Trabajo Final Dinámica de negociación	Dominio de contenidos; capacidad para relacionar contenidos con problemas reales; razonamiento analítico y capacidad argumentativa; capacidad para contrastar diferentes enfoques; reflexión crítica, uso adecuado del lenguaje escrito.	25%
Dinámicas y participación en clase	Comprensión de lecturas, discusión en grupo, participación pertinente. Argumentación lógica y aplicación de conocimientos	25%



VI. Referencias

- ✓ Sierra Alta Ríos, Aníbal en Negociaciones y Teoría de los Juegos. Fondo Editorial de la Universidad Católica 2009.
- ✓ Flint Blanck, Pinkas en Negociaciones Eficaces. Lima, Ed. El Comercio, 2001.
- ✓ Flint Blanck, Pinkas en Negociación Integral. Lima, Ed. Jurídica Grijley E.I.R.L, enero 2007.
- ✓ FISHER Roger, URY. William, Patton Bruce. En Sí... ¡de acuerdo! Cómo Negociar si ceder. Bogotá. Ed. Norma, 1993.
- ✓ LEWICKY, Roy J., BARRY, Bruce y SAUNDER, David M., Fundamentos de Negociación, Cuarta Edición, Mc Graw Hill, México
- ✓ Fisher, Glen, Negociación Internacional. La perspectiva transcultural
- ✓ <http://revistas.ucm.es/inf/11357991/articulos/CIYC0303110133A.PDF>
- ✓ SANER, Raymond. The Expert Negotiator, Martinus Nijhonff Publishers, 2005.



a. Cronograma

DESCRIPCIÓN NOTA	FECHA	OBSERVACIÓN	RECUPE RABLE	Grupal (G) Individual (I)
Control de lectura	Semana 4	Prueba escrita que evalúa la comprensión de los conceptos de conflicto, negociación y los modelos de negociación.	NO	I
Examen Parcial	Semana 8	Caso práctico que evalúa la aplicación a un caso concreto de los conceptos de la primera parte del curso y preguntas de conocimiento teóricas	SI	I
Trabajo y exposición en clase sobre estilos de negociación en base a culturas.	Semana 10	Investigación y exposición que destaca la relevancia de considerar los diferentes estilos de negociación por origen geográfico.	NO	G
Trabajo Final Dinámica de negociación	Semana 16	Simulación de negociación que tiene por objetivo evaluar la aplicación práctica de los conceptos trabajados a lo largo del curso. Caso práctico que evalúa la aplicación de los conceptos trabajados a lo largo de todo el curso.	NO	G
Dinámicas y participación en clase	Desde la Semana 1 a la semana 16	Comprensión de lecturas, discusión en grupo, participación pertinente en la resolución de caso. Evaluación permanente.	NO	I y G