

1. Datos Generales de la asignatura

Nombre de la asignatura:	Estrategias de Negociación y Manejo de Conflictos
Clave de la asignatura:	DTD-1801
SATCA¹:	2-3-5
Carrera:	Licenciatura en Administración.

2. Presentación

Caracterización de la asignatura
<p>Estrategias de negociación y manejo de conflictos es una materia que se integra al plan de estudios de la especialidad en Dirección del Talento Humano en la carrera de Licenciatura en Administración, tiene como propósito desarrollar en el estudiante habilidades para la negociación.</p> <p>Esta materia le aportará al perfil de egreso del estudiante competencias para la resolución de conflictos y la negociación, tanto en los ámbitos de su vida profesional como personal, así como, el desarrollo de competencias genéricas y específicas relacionadas con la negociación.</p> <p>El contenido de esta materia mantiene relación con la impartida en tercer semestre: “Comportamiento Organizacional”, en los temas de la unidad cuatro que hacen referencia al manejo de conflictos y toma de decisiones.</p> <p>La materia también se relaciona con Taller de Desarrollo humano, en ésta se sientan las bases del autoconocimiento, identificación de capacidades, debilidades, destrezas, actitudes, etc., del estudiante para su utilización en las materias que siguen. Sobre todo contribuye al perfil del estudiante en la generación y desarrollo de competencias genéricas.</p> <p>En cuanto a las competencias específicas, se relaciona con el desarrollo y aplicación del manejo y resolución de conflictos y comunicación efectiva para la toma de decisiones.</p> <p>Intención didáctica</p> <p>Se sugiere que en esta asignatura se le dé importancia y se retome el análisis de las vivencias y experiencias de los estudiantes ya que a lo largo de su historia de vida han estado en contacto con la negociación, hacerlo consciente nos permitirá la reflexión, la toma de consciencia y el punto de partida para los conceptos y herramientas más complejas de interacción y solución de los conflictos, y negociación.</p> <p>Las actividades deberán considerar la aplicación de una serie de técnicas que impliquen mayor interacción docente – estudiante, estudiante – estudiante, que fomente en ellos la cooperación, la concientización, la reflexión, la empatía, la escucha activa, la comunicación asertiva, el pensamiento crítico, el respeto, la tolerancia, la aceptación, etc., sobre lo que aprenden y que les brindará herramientas conceptuales, habilidades y actitudes para entender el complejo comportamiento humano y por ende la difícil tarea de negociar.</p>

3. Participantes en el diseño y seguimiento curricular del programa

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Evento
Hermosillo, Sonora a 16 de noviembre de 2017	M.C.O. Ana Silvia López Millán LIC. Crisóforo Corrales Navarro LIC. Guillermo Pita Mejía L.A. Guillermo Robles Arana LIC. Karla Lorena Gaviña Zepeda	Reuniones realizadas en el mes de Septiembre de 2017.

4. Competencias a desarrollar

Competencias específicas de la asignatura
Que el estudiante desarrolle la habilidad para negociar y solucionar conflictos en los diferentes contextos de la actividad profesional y personal.

5. Competencias previas

Habilidad para la identificación de conflictos, formación de equipos de trabajo, comunicación efectiva, empowerment (toma de decisiones, delegación y facultamiento).

6. Temario

No.	Temas	Subtemas
1	Introducción a la negociación	1.1 Importancia de la negociación 1.2 Enfoques 1.3 Concepto y clasificación 1.4 Aptitudes y necesidades 1.5 Aspectos psicológicos 1.6 Aspectos sociológicos
2	Contenido de la negociación	2.1 Generalidades 2.2 ¿Dónde se negocia? 2.3 Distintas posturas (¿con que se negocia?) 2.4 Tiempo 2.5 Información 2.6 Poder
3	Aspectos Estratégicos Tácticos y proceso de negociación	3.1 Estrategia y táctica de negociación 3.1.1 Encadenamiento estratégica 3.1.2 Principios a considerar 3.1.3 Contextos posibles 3.1.4 Maniobras a implementar 3.2. Proceso de negociación 3.2.1. Decisión de negociar 3.2.2. Preparación 3.2.3. Ejecución 3.2.4. Conclusión 3.2.5 Materialización de resultados
4	Manejo de conflictos en las organizaciones	4.1 Generadores de conflictos en las organizaciones 4.2 Conflictos latentes y conflictos manifiestos 4.3 Posicionamiento ante los conflictos 4.4 Claves del conflicto 4.4.1 Cómo intervenir ante un conflicto 4.4.2 Etapas para resolver un conflicto 4.4.3 Actitudes que bloquean la disposición a negociar 4.5 Estrategias para la resolución de conflictos 4.5.1 Cultura de consensos 4.5.2 Mediación 4.5.3 Arbitraje 4.5.4 Confrontación 4.5.5 Manejo constructivo de las críticas 4.5.6 Los acuerdos de valor agregado (AVA)

7. Actividades de aprendizaje de los temas

Tema 1. Introducción a la negociación	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica: Reconocer la importancia de la negociación laboral en su formación profesional y personal</p> <p>Genéricas: Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica, capacidad de comunicación oral y escrita, habilidades para buscar, procesar y analizar información procedente de diversas fuentes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar una investigación individual sobre el concepto, clasificación e importancia de la negociación en la empresa y otras organizaciones • Realizar reporte de la investigación • Elaborar cuadro comparativo de la clasificación de la negociación • Analizar en equipo los reportes de cada investigación. • Análisis de casos que se relacionen con la negociación • Realizar un tabla descriptiva sobre los factores psicológicos y sociológicos de la negociación • Plenaria de los resultados obtenidos
Tema 2. Contenido de la negociación	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica: Reconocer los elementos importantes del proceso de la negociación para su aplicación.</p> <p>Genéricas: Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica, capacidad de comunicación oral y escrita, habilidades para buscar, procesar y analizar información procedente de diversas fuentes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Investigar los contenidos y elementos importantes de la negociación • Organizar la información por medio de un mapa mental que muestre los contenidos de la negociación • Análisis de casos sobre la negociación en diferentes contextos sociales

Unidad 3. Aspectos Estratégicos, Tácticos y proceso de negociación	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica: Desarrollar habilidades para la incorporación de la estrategia a la negociación para que ésta sea efectiva.</p> <p>Genéricas: Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica, capacidad de comunicación oral y escrita, habilidades para buscar, procesar y analizar información procedente de diversas fuentes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Investigar casos reales de negociación y hacer un reporte en equipo del proceso y escenario de cada uno • Hacer un mapa mental de las estrategias de negociación aplicadas en distintos escenarios. • Investigación individual sobre el proceso de la negociación con sus fases • Realizar organizadores gráficos para presentar la información • Identificar casos reales en el contexto regional o nacional y realizar una planeación de una negociación. • Análisis por equipo en los casos presentados donde se identifican las fases de la negociación • Por equipos desarrollar presentación sobre los resultados obtenidos • Juego de roles para practicar la negociación efectiva • Diseñar un caso de negociación y presentarlo por medio de un sociodrama.
Tema 4. Manejo de conflictos en las organizaciones	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica: Reconocer las diversas estrategias para la solución de conflictos.</p> <p>Genéricas: Capacidad para buscar información procedente de diversas fuentes. Capacidad de análisis y síntesis</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Investigar las principales fuentes de conflicto en las organizaciones • Investigar los diferentes posicionamientos en el manejo de conflictos. • Contestar cuestionario para identificar los estilos de manejo de conflicto • Elaborar un cuadro comparativo de las distintas estrategias para manejar un conflicto. • Análisis de casos

8. Prácticas

- Reporte de investigaciones realizadas
- Reporte de prácticas realizadas
- Materiales utilizados en exposiciones
- Proyectos
- Registros de observación en la participación de un debate, exposición, trabajo en equipo, juego de roles, sociodrama, entre otros.
- Reportes y/o informes de participación en congresos, seminarios y simposios.
- Registros de la participación activa en la solución de estudios de casos.
- Ensayos
- Presentación de información mediante mapas mentales y conceptuales, cuadros comparativos, etc.
- Examen escrito de conceptos teóricos
- Test para autoanálisis

9. Proyecto de asignatura

El objetivo del proyecto que plantee el docente que imparta esta asignatura, es demostrar el desarrollo y alcance de la(s) competencia(s) de la asignatura, considerando las siguientes fases:

- **Fundamentación:** Marco referencial (teórico, conceptual, contextual, legal) en el cual se fundamenta el proyecto de acuerdo con un diagnóstico realizado, mismo que permite a los estudiantes lograr la comprensión de la realidad o situación objeto de estudio para definir un proceso de intervención o hacer el diseño de un modelo.
- **Planeación:** Con base en el diagnóstico en esta fase se realiza el diseño del proyecto por parte de los estudiantes con asesoría del docente; implica planificar un proceso: de intervención empresarial, social o comunitario, el diseño de un modelo, entre otros, según el tipo de proyecto, las actividades a realizar los recursos requeridos y el cronograma de trabajo.
- **Ejecución:** Consiste en el desarrollo de la planeación del proyecto realizada por parte de los estudiantes con asesoría del docente, es decir, en la intervención (social, empresarial), o construcción del modelo propuesto según el tipo de proyecto, es la fase de mayor duración que implica el desempeño de las competencias genéricas y específicas a desarrollar.
- **Evaluación:** Es la fase final que aplica un juicio de valor en el contexto laboral-profesión, social e investigativo, ésta se debe realizar a través del reconocimiento de logros y aspectos a mejorar se estará promoviendo el concepto de “evaluación para la mejora continua”, la metacognición, el desarrollo del de pensamiento crítico y reflexivo en los estudiantes.

10. Evaluación por competencias

Para verificar el avance en las competencias específicas y genéricas del estudiante debemos solicitar:

Realizar la evaluación diagnóstica, formativa y sumativa, utilizando:

Instrumentos:

- Reporte de investigaciones realizadas
- Reporte de prácticas realizadas
- Materiales utilizados en exposiciones
- Proyectos
- Registros de observación en la participación de un debate, exposición, trabajo en equipo, juego de roles, sociodrama, entre otros.
- Reportes y/o informes de participación en congresos, seminarios y simposios.
- Registros de la participación activa en la solución de estudios de casos.
- Ensayos
- Presentación de información mediante mapas mentales y conceptuales, cuadros comparativos, etc.
- Examen escrito de conceptos teóricos
- Test para autoanálisis

Herramientas:

Todas las actividades deberán integrarse en un portafolio de evidencias electrónico.

11. Fuentes de información

1. Aldao Zapiola Carlos M. La negociación Un enfoque transdisciplinario con específicas referencias a la negociación laboral, 4a Edición, OIT, 2009, Montevideo.
2. Budjac Corvette Bárbara A. Técnicas de Negociación y resolución de conflictos, primera impresión, ed. Pearson, México 2001.
3. Kennedy Gavin. Una nueva forma de negociar, primera edición, ed. Deusto España 2001.
4. Madrigal Torres Bertha E. Habilidades Directivas, segunda edición. Ed. McGraw Hill. México. 2009.
5. Salazar Vara Olivia. Solución de conflictos por medios alternos, primera edición, ed. Unison, México 2004.
6. Decaro Julio. La cara humana de la negociación, ed. Mc Graw Hill
7. Trujillo José R. Negociación, comunicación y cortesía verbal: Teoría y Técnicas, ed. Limusa.
8. Mulholland Joan. El lenguaje de la negociación: Manual de estrategias prácticas para mejorar la comunicación, ed. Gedisa.