

PROGRAMA DE ASIGNATURA

Asignatura	TALLER DE NEGOCIACION									
Carrera	Ingeniería Comercial en Administración de Empresas									
Código	351437									
Créditos	2SCT	Tbjo. Directo: 2 hrs. pedag. – Tbjo. Autónomo: 2 hrs. cronolog								
Nivel	6									
Requisitos	Comportamiento Organizacional (351430)									
Categoría	Obligatorio									
Área de conocimiento OCDE	Ciencias Sociales: Psicología									
Descripción	<p>Contribución al Perfil de Egreso Esta asignatura forma parte de la línea de formación que capacita en la dirección, gestión de recursos humanos y relaciones interpersonales efectivas en contextos organizacionales. Permite integrar el conocimiento de procesos sociopsicológicos, comportamiento organizacional y habilidades de comunicación efectiva a través de la negociación como mecanismo de gestión de conflictos. La asignatura es fundamentalmente de aplicación práctica y apunta al desarrollo de la capacidad de diagnosticar situaciones del ámbito de la administración de empresas, fortaleciendo la gestión con las personas, responsabilidad social y comportamiento ético en su quehacer profesional.</p> <p>Resultado de aprendizaje general Este curso permite comprender y desarrollar habilidades de negociación efectiva en contextos organizacionales con un sentido de responsabilidad social y comportamiento ético en la gestión de conflictos.</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Resultados de aprendizaje específicos</th> <th style="width: 50%;">Unidades temáticas</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Comprender el proceso conflictivo organizacional, sus condiciones, fases de desarrollo y resultados.</td> <td>UNIDAD I. El Proceso del Conflicto</td> </tr> <tr> <td>2. Conocer la negociación como forma de gestión de conflicto, tácticas, estrategias en distintos contextos y escenarios de la negociación.</td> <td>UNIDAD II: Gestión del Conflicto</td> </tr> <tr> <td>3. Analizar las etapas el proceso de negociación, principios, habilidades y comportamiento ético en las negociaciones.</td> <td>UNIDAD III. Proceso Negociador</td> </tr> </tbody> </table> <p>Metodologías de enseñanza y de aprendizaje Las estrategias pedagógicas enfatizan el ejercicio práctico de los conceptos mediante el análisis de casos del proceso de negociación, ejercicios de simulación y observación de situaciones organizacionales presentadas en informes escritos. Para las prácticas grupales los alumnos deben ser distribuidos al azar por grupos. A nivel individual se trabaja en autoobservación y elaboración de distintas formas de comunicación contextualizadas.</p>		Resultados de aprendizaje específicos	Unidades temáticas	1. Comprender el proceso conflictivo organizacional, sus condiciones, fases de desarrollo y resultados.	UNIDAD I. El Proceso del Conflicto	2. Conocer la negociación como forma de gestión de conflicto, tácticas, estrategias en distintos contextos y escenarios de la negociación.	UNIDAD II: Gestión del Conflicto	3. Analizar las etapas el proceso de negociación, principios, habilidades y comportamiento ético en las negociaciones.	UNIDAD III. Proceso Negociador
Resultados de aprendizaje específicos	Unidades temáticas									
1. Comprender el proceso conflictivo organizacional, sus condiciones, fases de desarrollo y resultados.	UNIDAD I. El Proceso del Conflicto									
2. Conocer la negociación como forma de gestión de conflicto, tácticas, estrategias en distintos contextos y escenarios de la negociación.	UNIDAD II: Gestión del Conflicto									
3. Analizar las etapas el proceso de negociación, principios, habilidades y comportamiento ético en las negociaciones.	UNIDAD III. Proceso Negociador									

	<p>Procedimientos de evaluación</p> <p>La evaluación diagnóstica se realiza al inicio del semestre de manera formal. En la evaluación formativa se privilegia un proceso de enseñanza aprendizaje significativo y progresivo en instancias de auto y coevaluación a través de pautas y rubricas ad hoc, en cada una de sus etapas a lo largo del semestre. La evaluación sumativa considera trabajos de aplicación y análisis e Informes grupales e individuales.</p>
	<p>Bibliografía básica Negociación y Persuasión, Michael Weeler</p> <p>Artículos de publicación científica disponibles en plataforma</p>