



FACULTAD DE ADMINISTRACION

ASIGNATURA: ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIACIÓN DE CONFLICTOS CÓDIGO: 7A0294

I. DATOS GENERALES

1.1. DEPARTAMENTO	: Gestión Empresarial
1.2. ESCUELA PROFESIONAL	: Administración Pública y Gestión Social
1.3. ESPECIALIDAD	: Administración Pública
1.4 NOMBRE DE LA CARRERA	: Licenciado en Administración con mención en Administración Pública
1.4. CICLO DE ESTUDIOS	: VIII - Ciclo
1.5. CREDITOS	: 3 Créditos
1.6. AREA DE LA ASIGNATURA	: Administración
1.7. CONDICION	: Obligatorio
1.8. PRE-REQUISITOS	: Análisis de Decisiones
1.9. HORA DE CLASE SEMANAL	: 4 Hrs. (2 Teoría) (2 Práctica)
1.10. HORAS DE CLASE TOTAL	: 68 Horas
1.11. PROFESOR RESPONSABLE	: Lic. Alipio Riveros Cuéllar
1.12. AÑO LECTIVO ACADEMICO	: 2008-II

II. SUMILLA

Conceptualización del conflicto. Teorías del conflicto. Evaluación. Dimensiones y causas. Definiciones del conflicto. Clasificación de los conflictos: Según los agentes participantes, según el objeto. Análisis del conflicto. El conflicto administración. Conceptos de negociación. Elementos de negociación. El negociador y el objeto de negociación. El proceso de negociación- fases de negociación- Teoría y clases de negociación: modelo tradicional. La negociación distributiva. El nuevo modelo de negociación- negociación interactiva, método japonés de negociación. Estrategias y tácticas de negociación

III. OBJETIVOS

3.1. OBJETIVO GENERAL

Brindar al estudiante el marco conceptual y metodológico necesario para la adecuada negociación y administración de los conflictos

IV. APORTE DE LA ASIGNATURA AL PERFIL PROFESIONAL

Los conocimientos temáticos comprendidos en esta asignatura proporcionarán al estudiante las herramientas para el análisis conjunto y relacionado negociación y administración de conflictos; porque, no sólo comprende la formación teórica del estudiante en las materias de resolución de conflictos; si no, además, el desarrollo de capacidad analítica y de planteamiento de estrategias de negociación, que son indispensables en un profesional moderno. Contribuye a su formación integral, no sólo para su buen desempeño como parte de una organización; si no también, para la resolución de conflictos de su propia empresa o negocios.

V. ORGANIZACIÓN DE LAS UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD N°	DENOMINACION	N° DE HORAS
I	Conceptualización del conflicto	4
II	Teorías del conflicto	4
III	Evaluación del conflicto	4
IV	Dimensiones y causas del conflicto	4
V	Definiciones del conflicto	4
VI	Clasificación de los conflictos: Según los agentes participantes, según el objeto.	4
VII	Análisis del conflicto	4
VIII	El conflicto administración	4
EXAMEN PARCIAL		2
IX	Conceptos de negociación.	4
X	Elementos de negociación	4
XI	El negociador y el objeto de negociación	4
XII	El proceso de negociación- fases de negociación	4
XIII	Teoría y clases de negociación: modelo tradicional.	4
XIV	La negociación distributiva	4
XV	El nuevo modelo de negociación- negociación interactiva, método japonés de negociación.	4
XVI	Estrategias y tácticas de negociación	4
EXAMEN FINAL, SUSTITUTORIO Y APLAZADOS		2
TOTAL		68

VI. PROGRAMACIÓN DE LAS UNIDADES DE APRENDIZAJE.

UNIDAD I CONCEPTUALIZACIÓN DEL CONFLICTO

PRIMERA SEMANA:

Primera Sesión: Conceptualización del conflicto

Objetivo Específico: Conocer, los diferentes conceptos de los diferentes tratadistas sobre el conflicto y sus negociaciones de todo índole.

Segunda Sesión: Caso, sobre los conceptos y planteamientos de conflicto

Objetivo Específico: Conocer en la practica y en profundidad el concepto del conflicto

Actividad: Repaso y discusión sobre los conceptos y planteamientos de conflicto

Bibliografía:

- NOVELLA GARCIA, “Carlos. “Breve Investigación Bibliométrica, sobre Conceptos de Conflictos y Resolución de Conflictos”. Pág. Web. www. Google. Com.pe

UNIDAD II: TEORÍAS DEL CONFLICTO

SEGUNDA SEMANA

Primera Sesión: Teorías del conflicto

Objetivo Específico: Conocer, las diferentes teorías existentes sobre el conflicto

Segunda sesión: Caso, sobre las Teorías del conflicto

Objetivo Específico: Conocer y comprender como han contribuido a la solución de problemas las diferentes teorías.

Bibliografía:

- REMO, F ENTELMAN. “Teoría del Conflicto” ed. Gedisa. 1º ed. España 2002.
- TING TOMEY, Stella. “Teoría de Conflictos Interculturales” Ed. Folrida International University –FIU. Managing. Intercultural Conlicts (cáp. 7). EE UU- Florida 2001

UNIDAD III: EVALUACIÓN DEL CONFLICTO

TERCERA SEMANA

Primera Sesión: Evaluación del conflicto

Objetivo Específico: Conocer sistemas de evaluación de conflictos

Segunda sesión: Caso sobre Evaluación del conflicto

Objetivo Específico: Plantear y resolver casos de conflictos

Bibliografía:

- ROBBINS, Stephen. “Composición, Organización, Conceptos, Controversias y Aplicaciones” Edit. Prentice Hall. 6º ed. 1997.

Actividad: Lectura y aplicación en casos prácticos de conflicto en clase.

UNIDAD IV: DIMENSIONES Y CAUSAS DEL CONFLICTO

CUARTA SEMANA

Primera Sesión: Dimensiones y causas del conflicto

Objetivo Específico: Conocer las verdaderas dimensiones del conflicto.

Segunda sesión: Caso, sobre dimensiones y causas del conflicto

Objetivo Específico: Análisis de las dimensiones y causas del conflicto de la organización.

Bibliografía:

- SLALKEU, Karl A “Para que la Sangre No llegue al Río”. Edit. Granica 1996.

Actividad: Aplicación en casos prácticos en clase.

UNIDAD V: DEFINICIONES DEL CONFLICTO

QUINTA SEMANA

Primera Sesión: Definiciones del conflicto

Objetivo Específico: Conocer que significa el conflicto y, a partir de ello el estudiante formula su propia definición sobre el conflicto

Segunda sesión: Caso, definiciones del conflicto

Objetivo Específico: Conocer como se da el conflicto y a partir de ello formular su propia definición sobre el conflicto

Bibliografía:

- LEDESMA, Marianela. “El Procedimiento Conciliatorio un Enfoque Teórico...”. Edit. Gaceta Jurídica S.A. 1º ed. 2000.

Actividad: Elaboración de diferentes definiciones sobre el conflicto.

UNIDAD VI CLASIFICACIÓN DE LOS CONFLICTOS: SEGÚN LOS AGENTES PARTICIPANTES, SEGÚN EL OBJETO.

SEXTA SEMANA:

Primera Sesión: Clasificación de los conflictos

Objetivo Específico: Analizar las diferentes clasificaciones del conflicto.

Segunda sesión: Caso, clasificación o tipos de conflictos: Según los agentes participantes, según el objeto.

Objetivo Específico: Plantear casos: según los agentes participantes o según el objeto del conflicto

Bibliografía:

- CAIVANO, Raquel y Otros. “Mecanismos Alternativos para Resolución de Conflictos, Negociación, Conciliación y Arbitraje”. Editor. Maure Prajo. 1ra, ed. 1998.

Actividad: Talleres grupales para la simulación de conflictos.

UNIDAD VII: ANÁLISIS DEL CONFLICTO

SEPTIMA SEMANA

Primera Sesión: Análisis del conflicto

Objetivo Específico: Aprender a analizar las causas y consecuencias del conflicto

Segunda sesión: Caso, del análisis del conflicto y sus posibles soluciones

Objetivo Específico: Aprender a valorar el método del análisis de conflictos

Bibliografía:

- GIRARD, Ketheryn y KOCH, Susan. “Resolución de conflictos en la Escuela”. Edit. Norma. Bogotá- Colombia. 1999.

UNIDAD VIII: EL CONFLICTO ADMINISTRACIÓN

OCTAVA SEMANA

Primera Sesión: El conflicto administración

Objetivo Específico: conocer como se presenta el conflicto dentro de la administración.

Bibliografía:

- ALZATO SAEZ de HEREDIA “Resolución del Conflicto... Aprender del Conflicto, Conflictología y Educación”. Ed. Girasol .2003.

Segunda sesión:

EXAMEN PARCIAL

UNIDAD IX: CONCEPTOS DE NEGOCIACIÓN.

NOVENA SEMANA:

Primera Sesión: Conceptos de negociación.

Objetivo Específico: conocer los diferentes conceptos de negociación de conflictos

Segunda sesión: Caso, conceptos de negociación

Objetivo Específico: Discutir los diferentes casos de conflicto

Bibliografía:

- RAIFFA, Howard. “El Arte y la Ciencia de la negociación” F.C.E. México. 1991.

Actividad: Lectura: temas del conflicto.

UNIDAD X: ELEMENTOS DE NEGOCIACIÓN

DÉCIMA SEMANA.

Primera Sesión: Elementos de negociación

Objetivo Específico: Conocer los diferentes elementos que conforman la estructura de la negociación

Segunda sesión: Caso, elementos de negociación

Objetivo Específico: conocer los elementos que conllevan a la negociación de conflictos

Bibliografía:

- NIERENBERG, Gerard. I. “Principios Fundamentales de la Negociación” Edit. Sudamericana Bs. As. 1984.
- DEPRE, Tara. “El arte de la Negociación”. Edit. Atlántida. Bs. As. Argentina 1987.

Actividad: Simular las diferentes instrumentos de negociación para la resolución de conflictos

UNIDAD XI: EL NEGOCIADOR Y EL OBJETO DE NEGOCIACIÓN

DECIMA PRIMERA SEMANA

Primera Sesión: El negociador y el objeto de negociación

Objetivo Específico: Conocer el perfil del negociador y los mecanismos de negociación

Segunda sesión: Caso, El negociador y el objeto de negociación

Objetivo Específico: presentar en clase los tipos de negociadores y sus respectivos objetos y objetivos de la negociación

Bibliografía:

- NIERENBERG, Gerard. I. “El Negociador Completo” Edit. Espasa Calpe. Madrid España 1991.

Actividad: Taller de aplicación

UNIDAD XII: EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN- FASES DE NEGOCIACIÓN

DECIMA SEGUNDA SEMANA

Primera Sesión. El proceso de negociación- fases de negociación

Objetivo Específico: Conocer al detalle los procesos de la negociación para la solución del conflicto.

Segunda sesión: Caso, sobre los procesos y fases de la negociación.

Objetivo Específico: Aplicación de los procesos y fases de la negociación.

Bibliografía:

- IRIARTE, Jorge y Le FOSE, Guillermo “El Nuevo Juego de los Negocios” Edit. Norma. Bogotá Colombia. 2000

Actividad: Taller de aplicación de procesos y fases.

UNIDAD XIII: TEORÍA Y CLASES DE NEGOCIACIÓN: MODELO TRADICIONAL.

DECIMA TERCERA SEMANA

Primera Sesión: Teoría y clases de negociación: modelo tradicional.

Objetivo Específico: Conocer cómo se llevan a cabo las diferentes teorías y clasificaciones de la negociación de conflictos.

Segunda sesión: Caso, teoría y clases de negociación: modelo tradicional.

Objetivo Específico: Conocer cómo se llevan a cabo el modelo tradicional de negociación.

Bibliografía:

- FISHER, Roger. “Si de Acuerdo... Como Negociar sin Ceder”. Edit. Norma. Bogotá Colombia. 1993.

- FISHER, Roger. ERTEL, Danny “Sí ... ¡De Acuerdo! En la Practica”. Edit. Norma. Bogotá Colombia. 1993.

Actividad: simulación del modelo tradicional de negociación

UNIDAD XIV: LA NEGOCIACIÓN DISTRIBUTIVA

DECIMA CUARTA SEMANA

Primera Sesión: La negociación distributiva

Objetivo Específico: Conocer cómo se llevan a cabo la negociación distributiva.

Segunda sesión: Caso, sobre la negociación distributiva

Objetivo Específico: Conocer cómo se llevan a cabo las negociaciones del modelo distributiva.

Bibliografía:

- KRITEK, Phyllis Beck “La Negociación en una Mesa despareja, un abordaje práctico para trabajar con las diferencias y la diversidad” Granica Bs. As. 1998.

Actividad: Exposición de trabajos grupales sobre la negociación distributiva.

UNIDAD XV: EL NUEVO MODELO DE NEGOCIACIÓN- NEGOCIACIÓN INTERACTIVA, MÉTODO JAPONÉS DE NEGOCIACIÓN.

DECIMA QUINTA SEMANA

Primera Sesión: El nuevo modelo de negociación- negociación interactiva, método japonés de negociación.

Objetivo Específico: Conocer cómo se llevan a cabo la negociación por el modelo interactivo y el método japonés.

Segunda sesión:

Objetivo Específico: Conocer, el nuevo modelo de la negociación

Bibliografía:

- HINDLE; Tim. La Negociación Eficaz Edit. Grijalbo. Biblioteca Esencial del ejecutivo.
- KARRAS, Gary, “trato Hecho, Cómo Negociar con Éxito” Edit. Atlantida. Bs. As. 1989.
- JETRO. “El Sistema Kanri de la Negociación Japonés” Tokio Japón 1998.

Actividad: Exposición de trabajos grupales

UNIDAD XVI: ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN

DECIMA SEXTA SEMANA:

Primera Sesión: Estrategias y tácticas de negociación

Objetivo Específico: conocer las diferentes estrategias y tácticas de negociación de conflictos

Bibliografía:

- CERENI; Silvana, Manual de Negociación. Edit. Educa. Bs. As. 2002.
- CERENI; Silvana, “ EL poder de la Negociación” . Edit. Educa. Bs. As. 2004.
- ALBRECHT, Karl y ALBRECHT, Steve. Cómo Negociar con Éxito” Edit, Granica Bs. As. 1994.

Actividad: Exposiciones de trabajos

Segunda sesión:

EXAMEN FINAL

DECIMA SEPTIMA SEMANA:

Primera Sesión: EXÁMENES SUSTITUTORIO

Segunda sesión: EXÁMENES APLAZADOS

VII. ESTRATEGIAS METODOLOGICAS

a. Métodos

Se buscará la participación activa de los estudiantes mediante el desarrollo de discusiones en clase, el desarrollo trabajos expositivos y de casos .Se promoverá la capacidad de análisis inductivo y deductivo de los estudiantes por medio del desarrollo de casos prácticos y controles de lectura.

b. Técnicas

Las técnicas a desarrollar son el trabajo grupal, lluvia de ideas, investigaciones, exposiciones y el desarrollo de prácticas.

c. Medios Didácticos

En materiales se utilizará:

- Textos y separatas de lectura obligatoria.
- Disquetes para presentaciones de Power Point.
- CD's con reproducción multimedia

En equipamiento se requerirá:

- Computadora
- Proyector de multimedia
- Ecran.

VIII. EVALUACIÓN

a. Técnicas

La evaluación individual se efectuará mediante intervenciones orales, controles escritos, exposiciones y exámenes.

La evaluación en grupo se realizará mediante la presentación de trabajos prácticos grupales.

b. Instrumentos

Examen parcial y final, controles de lectura, prácticas calificadas, intervenciones orales, trabajo práctico y exposiciones.

c. Criterios

El sistema de evaluación se realiza de acuerdo a las normas académicas y administrativas de la Universidad, la calificación es de 00 a 20.

d. Aspectos

La evaluación de casos y trabajos individuales o en grupo serán considerados notas de práctica.

El promedio final se obtendrá:

$$\frac{Pp + Pt}{2} = PF$$

IX. BIBLIOGRAFIA:

- ALBRECHT, Karl y ALBRECHT, Steve. "Cómo Negociar con Éxito" Edit, Granica Bs. As. 1994.
- ALZATO SAEZ DE HEREDIA "Resolución del Conflicto... aprender del Conflicto, Conflictología y Educación". Ed. Girasol .2003.
- BRECCIONOLI. Andrea C. "Análisis de Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos". Pág. Web: www.google.com
- CAIVANO, Raquel y Otros. "Mecanismos Alternativos para Resolución de Conflictos, Negociación, Conciliación y Arbitraje". Editor. Maure Prajo. 1ra, ed. 1998.
- CERENI; Silvana, " EL poder de la Negociación" . Edit. Educa. Bs. As. 2004.
- CERENI; Silvana, Manual de Negociación. Edit. Educa. Bs. As. 2002.
- COLEMAN, Daniel. "La inteligencia Emocional" JV. Editores. Bs As Argentina
- COLEMAN, Daniel. "La inteligencia Emocional" JV. Editores. Bs As Argentina
- DEPRE, Tara. "El arte de la Negociación". Edit. Atlántida. Bs. As. Argentina 1987.

- FISHER, Roger. “Si de Acuerdo... Como Negociar sin Ceder”. Edit. Norma. Bogotá Colombia. 1993.
- FISHER, Roger. ERTEL, Danny “Sí ... ¡De Acuerdo! En la Practica”. Edit. Norma. Bogotá Colombia. 1993.
- GIRARD, Ketheryn y KOCH, Susan. “Resolución de conflictos en la Escuela”. Edit. Norma. Bogota- colombia. 1999.
- HINDLE; Tim. La Negociación Eficaz Edit. Grijalbo. Biblioteca Esencial del ejecutivo.
- IRIARTE, Jorge y Le FOSE, Guillermo “El Nuevo Juego de los Negocios” Edit. Norma. Bogotá Colombia. 2000
- JACQUES, Phillippe L. “Psicología Social” Edit. Herder 1999.
- JETRO. “El Sistema Kanri de la Negociación Japonés” Tokio Japón 1998.
- KARRAS, Gary, “trato Hecho, Cómo Negociar con Éxito”Edit. Atlantida. Bs. As.1989.
- KRITEK, Phyllis Beck “La Negociación en una Mesa desapareja, un abordaje práctico para trabajar con las diferencias y la diversidad” Granica Bs. As. 1998.
- LEDESMA, Marianela. “ El Procedimiento Conciliatorio un Enfoque Teórico...”. Edit. Gaceta Jurídica S.A. 1º ed. 2000.
- NIERENBERG, Gerard. I. “El Negociador Completo” Edit. Espasa Calpe. Madrid España 1991.
- NIERENBERG, Gerard. I. “Principios Fundamentales de la Negociación” Edit. Sudamericana Bs. As. 1984.
- NOVELLA GARCIA, “Carlos. “Breve Investigación Bibliométrica, sobre Conceptos de Conflictos y Resolución de Conflictos”. Pág. Web. www. Google. Com.pe
- PINXTEN RIK. “Negociación de Conflictos: ¿Dialogo o Entente?” Fund. CIDOB. Revista Afers Internacional N° 43 y 44 (Pp. 97- 106). España 2008.
- PIXTEN; Rick. “Negociación de Conflictos: ¿Dialogo o Entente?”. Fund. CIDOB. Revista Afers Internacional N° 43 y 44 (Pp. 97- 106). España 2008.
- RAIFFA, Howard. “El Arte y la Ciencia de la negociación” F.C.E. México. 1991.
- REMO, F ENTELMAN. “Teoría del Conflicto” ed. Gedisa. 1º ed. España 2002.
- ROBBINS, Stephen. “Composición, Organización, Conceptos, Controversias y aplicaciones” Edit. Prentice Hall. 6º ed. 1997.
- STONE, Douglas y Otros “Conversaciones Difíciles”. Edit. Norma. Bogotá Colombia 1999.
- TING TOMEY, Stella. “Teoría de Conflictos Interculturales” ed. Folrida International University –FIU. Managing. Intercultural Conlicts (cáp. 7). EE UU- Florida 2001

Prof. Lic. Alipio Riveros Cuellar
Cód. 02124