



“Año del Dialogo y la Reconciliación Nacional”

## SÍLABO

ASIGNATURA: ADMINISTRACION Y NEGOCIACION DE CONFLICTOS.

CÓDIGO: 7AO294

### I. DATOS GENERALES

1.1	Departamento Académico	:	Gestión Empresarial.
1.2	Escuela Profesional	:	Administración Pública y Gestión Social.
1.3	Carrera Profesional	:	Administración Publica.
1.4	Ciclo de Estudios	:	VIII
1.5	Créditos	:	03
1.6	Duración	:	17 semanas
1.7	Horas semanales	:	04
	1.7.1 Horas de teoría	:	02
	1.7.2 Horas de práctica	:	02
1.8	Plan de estudios	:	2010
1.9	Inicio de clases	:	20 agosto del 2018
1.10	Finalización de clases	:	15 diciembre del 2018
1.11	Requisito	:	Marketing Social y Político.
1.12	Docentes	:	Lic. Liza Britt Torres Sánchez
1.13	Semestre Académico	:	2018-II.



### II. SUMILLA

Conceptualización del conflicto. Teorías del Conflicto. Evaluación. Dimensiones y Causas - Definiciones de Conflicto. Clasificación de los Conflictos: Según los agentes participante, Según el Objeto. Análisis del Conflicto. El Conflicto Administrativo. Concepto de Negociación. Elementos de la Negociación. El Negociador y el Objeto de la

Negociación. El Proceso de Negociación - Fases de Negociación - Teoría y Clases de Negociación: Modelo Tradicional- La negociación distributiva, El Nuevo Modelo de Negociación - Negociación Integrativa, Método Japonés de Negociación. Estrategias, Tácticas y Técnicas de Negociación.

### III. COMPETENCIA DE LA ASIGNATURA

Conocer, comprender y analizar la importancia de la Conceptualización del conflicto. Teorías del Conflicto. Evaluación. Dimensiones y Causa -Definiciones de Conflicto. Clasificación de los Conflictos: Según los agentes participante, Según el Objeto. Análisis del Conflicto. El Conflicto Administrativo. Concepto de Negociación. Elementos de la Negociación. El Negociador y el Objeto de la Negociación. El Proceso de Negociación - Fases de Negociación - Teoría y Clases de Negociación: Modelo Tradicional- La negociación distributiva, El Nuevo Modelo de Negociación - Negociación Integrativa, Método Japonés de Negociación. Estrategias, Tácticas y Técnicas de Negociación.

### IV. CAPACIDADES

- C1: Analiza y conocer las diversas teorías de conflictos y conocer las diferentes formas de solucionar aplicando los criterios de evaluación de resolución de conflictos.
- C2: Analizar, conocer e identificar la clasificación de conflictos y desarrollar capacidades y técnicas para su aplicación en el ámbito administrativo.
- C3: Conceptualiza la negociación e identifica las características del negociador y desarrolla los procesos de la negociación.
- C4: Identificar y analizar las fases de la negociación aplicando técnicas y estrategias y sus implicancias en los ámbitos políticos, económicos, sociales, privados y culturales, en el contexto de relaciones de interdependencia y el proceso de globalización.

### V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I					
CONCEPTUALIZACION, TEORIAS, EVALUACION, DIMENSIONES Y CAUSAS DE LOS CONFLICTOS.					
C1: Analiza y conocer las diversas teorías de conflictos y conocer las diferentes formas de solucionar aplicando los criterios de evaluación de resolución de conflictos.					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE / EVALUACIÓN	HORAS
Semana N° 1 20-24 Agosto	Introducción y Conceptualización del conflicto	Conceptualiza y describir los conceptos que se tiene de los conflictos		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04



Semana N° 2 27-31 Agosto	Teorías del conflicto. Práctica sobre teorías de los conflictos	Conocer las diversas teorías de los conflictos. Explicar las teorías de los conflictos	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente. Valora la importancia de su formación profesional. Escucha y debate los conocimientos adquiridos. Formula y expresa nuevos conocimientos. Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.	Comunicativa, Productiva, Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 3 03-07 Setiembre	Evaluación de conflictos. Práctica sobre evaluación de conflictos.	Facilitar los criterios para evaluar los conflictos. Aplicar los criterios para la evaluación de conflictos		Experimental y Evaluativa Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva,	04
Semana N° 4 10-14 Setiembre	Dimensiones y causas de los conflictos. Práctica sobre las dimensiones y causas de los conflictos.	Conocer las dimensiones y causas que generan los conflictos. Identificar las dimensiones y causas de los conflictos planteados.		información, Aplicación, Asimilativa, Gestión de la Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
<b>TRABAJO ACADÉMICO CORRESPONDIENTE A LA UNIDAD N° I: Realizar lecturas de diferentes casos de conflicto en las empresas.</b>					

<b>UNIDAD II</b>
<b>CLASIFICACION, ANALISIS Y EL CONFLICTO ADMINISTRATIVO.</b>
<b>C2: Analizar, conocer e identificar la clasificación de conflictos y desarrollar capacidades y técnicas para su aplicación en el ámbito administrativo.</b>



SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE / EVALUACIÓN	HORAS
Semana N° 5 17-21 Setiembre	Definiciones de conflicto de diferentes autores.  Práctica sobre investigación de definiciones de conflictos.	Definir y analizar con exactitud lo que constituye un conflicto visto de diferentes puntos de vista.  Diferenciar las definiciones de conflicto por diversos autores	Asiste puntualmente a las clases.	información, Aplicación, Asimilativa, Gestión de la Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 6 24-28 Setiembre	Clasificación de los conflictos: según los agentes participantes, según el Objeto.  Práctica sobre la clasificación de los conflictos.	Conocer la clasificación de los conflictos.  Identificar los conflictos según sus diferentes clasificaciones.	Participa activamente.  Valora la importancia de su formación profesional.  Escucha y debate los conocimientos adquiridos.	Comunicativa, Productiva Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, , Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 7 01-05 Octubre	Análisis del conflicto.  Práctica de análisis del conflicto.	Analizar los criterios para el análisis de los conflictos.  Desarrollar la capacidad de análisis de conflictos	Formula y expresa nuevos conocimientos.  Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.	Experimental y Evaluativa Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva,	04
Semana N° 8 08-12 Octubre	El conflicto administrativo y sus procesos.	Conocer y analizar las características de los conflictos administrativos.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
<b>EXAMEN PARCIAL: Evaluación Parcial correspondiente a la Unidad N° I y II</b>					



**UNIDAD III**

**CONCEPTOS, ELEMENTOS, EL NEGOCIADOR Y EL PROCESO DE NEGOCIACION.**

**C3: Conceptualiza la negociación e identifica las características del negociador y desarrolla los procesos de la negociación.**

<b>SEMANA</b>	<b>CONTENIDOS CONCEPTUALES</b>	<b>CONTENIDOS PROCEDIMENTALES</b>	<b>CONTENIDOS ACTITUDINALES</b>	<b>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE / EVALUACIÓN</b>	<b>HORAS</b>
Semana N° 9 15-19 Octubre	Concepto de negociación. Práctica sobre conceptos de negociación	Estudiar los conceptos de negociación de diversos autores. Identificar los diversos conceptos de negociación.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 10 22-26 Octubre	Elementos de la negociación. Práctica de elementos de la negociación.	Conocer los elementos de la negociación Identificar los elementos de la negociación en los casos presentados.	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente. Valora la importancia de su formación profesional. Escucha y debate los conocimientos adquiridos.	Información, Aplicación Asimilativa, Gestión de la, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	04
Semana N° 11 29 Oct. 02 Nov.	El negociador y el objeto de la negociación. Práctica sobre el negociador y el objeto de la negociación.	Identificar las características de un negociador. Identificar las características de un negociador y el objeto de la negociación en los casos presentados.	Formula y expresa nuevos conocimientos. Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.	Comunicativa, Productiva Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, , Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 12 05-09	El proceso de negociación.			Experimental y Evaluativa Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación,	04



Noviembre	Práctica del proceso de negociación.	Estudiar el proceso de la negociación planteado por diversos autores.  Identificar y Comparar los procesos de negociación.		Comunicativa, Productiva	
TRABAJO ACADÉMICO CORRESPONDIENTE A LA UNIDAD N° III: Leer y analizar libros de diferentes autores sobre el tema.					

**UNIDAD IV**

**FASES DE NEGOCIACION, TEORIAS Y CLASES, ESTRATEGIAS Y FORMAS LEGALES DE RESOLUCION DE CONFLICTOS**

**C4:** Identificar y analizar las fases de la negociación aplicando técnicas y estrategias y sus implicancias en los ámbitos políticos, económicos, sociales, privados y culturales, en el contexto de relaciones de interdependencia y el proceso de globalización.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE EVALUACIÓN	HORAS
Semana N° 13 12-16 Noviembre	Fases de la negociación.  Práctica de las fases de negociación.	Conocer y analizar las fases de la negociación.  Identificar las fases de la negociación para un caso práctico.	Asiste puntualmente a las clases.  Participa activamente.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 14 19-23 Noviembre	Teoría y clases de negociación: modelo tradicional- la negociación distributiva, el nuevo modelo de negociación - negociación integrativa.  Teoría y clases de negociación: método japonés de negociación	Estudiar y conocer la teoría y clases de negociación.  Analizar y conocer la teoría y clases de negociación	Valora la importancia de su formación profesional.  Escucha y debate los conocimientos adquiridos.  Formula y expresa nuevos conocimientos.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	04



Semana N° 15 26-30 Noviembre	Estrategias, tácticas y técnicas de negociación. Práctica de estrategias, tácticas y técnicas de negociación.	Conocer analizar las estrategias, tácticas y técnicas de negociación. Plantear estrategias, tácticas y técnicas de negociación.	Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.	Comunicativa, Productiva, Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 16 03-07 Diciembre	Formas legales de solución de conflictos.	Entender y Conocer las formas legales de solución de conflictos.		información, Aplicación Asimilativa, Gestión de la, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
<b>EXAMEN FINAL: Evaluación final correspondiente a la Unidad N° III y IV</b>					
Semana N° 17 10-14 Diciembre	<b>EXAMEN SUSTITUTORIOS Y APLAZADOS.</b>				



## VI. METODOLOGÍA

### 6.1 Estrategias centradas en el aprendizaje

Los estudiantes aplicaran las diferentes técnicas de estudio, memorización; elaboración de organizadores visuales, ensayos científicos, organizaciones grupales, mesas redondas, informes de laboratorio, lecturas y audición de libros digitales, búsqueda de información en bibliotecas digitales y físicas.

### 6.2 Estrategias centradas en la enseñanza

El docente se constituye en un auténtico mediador entre la cultura, la ciencia, los saberes académicos y las expectativas de aprendizaje de los estudiantes; por ello organiza, orienta y facilita, con iniciativa y creatividad el proceso de construcción de conocimientos de sus estudiantes, así como la formación actitudinal del futuro profesional. Para ello utiliza estrategias de enseñanza novedosas centradas en :

a) Estrategias convencionales: Lluvia de ideas, ilustraciones, clases prácticas, talleres, aprendizaje cooperativo, resolución de ejercicios y problemas; y b) Recursos visuales: organizadores visuales e infografías.

## VII. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

Las nuevas tecnologías de información nos permiten una mejor comunicación entre los seres humanos y un mayor aprendizaje del mundo circundante. Para ello aplicaremos aquellos sitios web que facilitan el compartir información, la interoperabilidad, el diseño centrado en el usuario y la colaboración en la Word Wide Web. Aplicando el Web 2.0, plataformas virtuales, Google Drive, Google Classroom, Prezi, Cmap Tools y otros.

## VIII. EVALUACIÓN

- De acuerdo al **COMPENDIO DE NORMAS ACADÉMICAS** de esta Casa Superior de Estudios, en su artículo 13° señala lo siguiente: "Los exámenes y otras formas de evaluación se califican en escala vigesimal (de 1 a 20) en números enteros. La nota mínima aprobatoria es once (11). El medio punto (0.5) es a favor de estudiante".
- Del mismo modo, en referido documento en su artículo 16°, señala: "Los exámenes escritos son calificados por los profesores responsables de la asignatura y entregados a los alumnos y las actas a la Dirección de Escuela Profesional, dentro de los plazos fijados"
- Asimismo, el artículo 36° menciona: "La asistencia de los alumnos a las clases es obligatoria, el control corresponde a los profesores de la asignatura. Si un alumno acumula el 30% de inasistencias injustificadas totales durante el dictado de una asignatura, queda inhabilitado para rendir el examen final y es desaprobado en la asignatura, sin derecho a rendir examen de aplazado, debiendo el profesor, informar oportunamente al Director de Escuela"
- La evaluación de los estudiantes, se realizará de acuerdo a los siguientes criterios.

N°	CÓDIGO	NOMBRE DE LA EVALUACIÓN	PORCENTAJE
01	EP	EXAMEN PARCIAL	30%
02	EF	EXAMEN FINAL	30%
03	TA	TRABAJOS ACADÉMICOS	40%
<b>TOTAL</b>			<b>100%</b>

La Nota Final (NF) de la asignatura se determinará en base a la siguiente manera:

$$NF = \frac{EP*30\%+EF*30\%+ TA*40\%}{100}$$

### Criterios:

- EP = De acuerdo a la naturaleza de la asignatura.
- EF =De acuerdo a la naturaleza de la asignatura.
- TA =Los trabajos académicos serán consignadas conforme al COMPENDIO DE NORMAS ACADÉMICAS de esta casa Superior de Estudios, según el detalle siguiente:
  - a) Prácticas Calificadas.
  - b) Seminarios calificados.
  - c) Exposiciones.
  - d) Trabajos monográficos.
  - e) Investigaciones bibliográficas.





f) Otros que se crea conveniente de acuerdo a la naturaleza de la asignatura.

## IX. FUENTES DE INFORMACIÓN

### 9.1 Bibliográficas:

1. ARANDA RAFAEL, Marcos. 14. Manual sobre gestión de conflictos y negociación política y diplomática. Editorial de la Escuela Diplomática de España
2. BILLIKOPF, Gregorio. 2011. Negociación Interpersonal: facilitando el dialogo entre las partes. Edición electrónica de la Universidad de California
3. DAWSON, Roger. 23. El Arte de la negociación. Tercera edición. Editorial selector. México
4. DE MANUEL DASI, Fernando – MARTINEZ-VILANOVA MARTINEZ, Rafael. 2010. Técnicas de la negociación. Séptima edición. Esic Editorial. España
5. ESTELA HUAMAN, José A. 2005. Los Mecanismos Alternativos de Resolución de Conflictos en el Perú – Justicia Alternativa- Negociación, Mediación, Conciliación Extrajudicial, Arbitraje y otros.
6. FERNANDEZ MATOS, Susana. 2005 Técnicas de negociación: habilidades para negociar con éxito. Ideas propias Editorial. España
7. FISHER, Roger. 1993. Si...de acuerdo: Cómo negociar sin ceder. Ediciones Normas. Barcelona
8. FRIED SCHNITMAN, Dora – SCHNITMAN, Jorge. 2000. Resolución de conflictos: nuevos diseños, nuevos contextos. Editorial Granica S.A. Argentina
9. FOND BARROT, Alfred. 2007. Curso de Negociación Estratégica. Editorial UOC. España
10. GARCIA DAUTER, Silvia - DOMINGUEZ BILBAO, Roberto. 2003. Introducción a la teoría de la negociación. Servicios de publicaciones de la Universidad Rey Juan Carlos. España
11. GONZALES GARCIA, Manuel Jesús. 2006. Gestión de conflictos laborales. Editorial Innovación y cualificación. España.
12. HARVARD BUSINESS ESSENTIALS. 2004. Negociación: una guía para directivos ocupados. Ediciones Deusto. Barcelona
13. LLAMAZARES GARCIA-LOMAS, Olegario. 2004. Negociación Internacional. Editorial Global Marketing
14. PALACIOS PLAZA, Jorge. 2008. Técnicas avanzadas de negociación. Editorial Netbiblo. España
15. PUBLICACIONES VERTICE. 2008 Negociación Comercial. Editorial Vertice. España



16. PUCHOL, Luis. 2005. El Libro de la Negociación. Ediciones Diaz de Santos. España.
17. TANYA, Alfredson – ACETA, Cungu. 2008. Teoría y práctica de la negociación: una revisión de la literatura. Organización de las naciones unidas para la agricultura y la alimentación, FAO
18. TORREGO, Juan Carlos. 2003. Mediación de conflictos en Instituciones Educativas. Editorial Narcea. España



FIRMA

DR: JORGE BRAVO TORO  
DEPARTAMENTO ACADÉMICO.

CODIGO: 14774

CORREO: \_\_\_\_\_

Lima, 15 de agosto del 2018.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Liza Britt Torres Sanchez", written over a horizontal line.

FIRMA

LIC. LIZA BRITT TORRES SANCHEZ

NOMBRE DEL DOCENTE

CODIGO: 2011009

CORREO: lizabritt1@hotmail.com

