

PROGRAMA DE ASIGNATURA

ACTIVIDAD CURRICULAR: **Negociación**

Código:

Área: Económico Administrativa

Bloque: Tecnologías Aplicadas

Nivel: 5º

Tipo: Electiva

Modalidad: Cuatrimestral

Carga Horaria Total: 60 hs. reloj // 80 hs. cátedra

Carga Horaria Semanal: 4 hs. reloj // 5 hs. cátedra

COMPOSICIÓN DE LA CÁTEDRA:

Profesores:

Adjunto: Lic. Marcelo Magistrali

Auxiliares de Trabajos Prácticos:

Ayudante de TP:

FUNDAMENTACIÓN DE LA ASIGNATURA:

a) **Fundamentación**

Cuando se habla de negociar debe entenderse que la otra parte no es un enemigo, simplemente puede ser una o un grupo de personas que tienen intereses distintos a los propios. Es ahí cuando surge la posibilidad de disminuir la distancia que los separa.

Sin darse cuenta la sociedad pasa gran parte de su tiempo tratando de realizar acuerdos, tanto en el plano personal como en el plano laboral, es decir desde acordar que tipo de salida se tendrá con la familia el fin de semana, hasta que día del año podrá tomarse las vacaciones en el trabajo. Todo debe ser acordado.

En los tiempos actuales, dado la velocidad con que cambian los datos en el mundo empresarial es necesario que los profesionales estén capacitados para afrontar nuevos acuerdos de posiciones que hasta hace un momento eran diferentes.

Es entonces que la resolución de conflictos es uno de los principales objetivos que tienen los profesionales. Este se puede disminuir siempre que se tenga un plan estratégico, es decir, una

alternativa que muestre a las partes litigantes un camino beneficioso y sensato de llevarse a cabo entre ambas.

La negociación como herramienta de los nuevos profesionales les permitirá mejorar sus acuerdos, favoreciendo a una mejor relación con el mundo que los rodea.

Negociar implica intercambio. Es salir de una posición compleja para pasar a una situación mejor cediendo y haciendo ceder.

b) Propósitos

Es conocido que el destino laboral nadie lo sabe, pero si de algo se puede estar seguro, es que para llegar hasta donde se pueda o se desee, no será imponiéndolo sino negociando.

El Ingeniero Industrial, por su formación dentro de las ingenierías, es el camino más corto a la conducción de una empresa y así es visto cada vez más por el mundo empresarial. Es entonces cuando la necesidad de aumentar el conocimiento surge de manera más vertiginosa.

Situarse en lugares de toma de decisión no es una visión muy lejana que tienen los futuros egresados de ingeniería industrial, al hacerlo deben saber escuchar, no centrarse en posiciones sino en los intereses que defienden. Para ello deberán negociar, como se ha dicho, de manera constante, tratando de resolver conflictos y generando puentes que conduzcan a acuerdos, posibilitando el cumplimiento de los objetivos propuestos.

El propósito de la materia es brindarles a los alumnos herramientas que los ayuden a lograr los acuerdos, estableciendo los mismos de manera correcta ya que de eso dependerá poder sostenerlos en el tiempo.

OBJETIVOS:

a. Objetivos Generales

- Comprender el significado de Negociación
- Reconocer la distintos modelos existentes de negociación
- Reconocer los distintos tipos resolución de conflictos

b. Objetivos Particulares

- Familiarizar al alumno con conceptos y principios específicos de la negociación.
- Adquirir habilidades directivas de negociación (negociación empresarial).
- Mejorar la capacidad de negociar en una variedad de situaciones, desde muy competitivas hasta muy colaborativas
- Lograr una mayor comprensión de los estilos de negociación

- Poder armar un MAAN (**M**ejor **A**cuerdo para una **A**lternativa **N**egociada)
- Desarrollar capacidades para escuchar asertivamente
- Adquirir aptitudes para interpretar el lenguaje corporal

CONTENIDOS:

a) Contenidos Mínimos:

- Generalidades sobre la relación personas-economía-empresa
- Diferencia entre negociar, mediar y arbitrar
- La negociación como herramienta de la resolución de conflicto
- El significado de ganar-ganar dentro de una negociación
- Diferenciar entre origen del problema y su manifestación a través del síntoma

b) Contenidos Analíticos:

UNIDAD 1 - QUE ES LA NEGOCIACIÓN

Definición, necesidades, objetivos, deseos, hábitos. Matriz de interacción humana. Cooperación-Confianza. Estructura gestáltica en la negociación.

UNIDAD 2 -QUE NEGOCIAR

Negociar posiciones, sumisión, poder // negociación, estrategias para resolver conflictos. Mediación, Arbitraje.

UNIDAD 3 MODELOS DE NEGOCIACION

Modelo competitivo. Modelo cooperativos. Aspectos estratégicos y tácticos prevalencia de un modelo sobre otro. Estilos personales de negociación

UNIDAD 4 EL METODO DE NEGOCIACION

Definición del problema, intereses, opciones, criterios.

UNIDAD 5- NEGOCIACION INTERNA Y EXTERNA

Negociaciones verticales y negociaciones horizontales. Negociaciones externas. Rasgos principales abiertos y concesivos

UNIDAD 6-CONSTRUCCIÓN DE MAAN

Mejor Acuerdo para una Alternativa Negociada. Construcción. Generar, desarrollar y evaluar la mejor alternativa. Gestión del tiempo. Preparación previa y evaluación posterior

UNIDAD 7- REGATEO

El origen y sus principales características .El poder desigual

DISTRIBUCIÓN DE LA CARGA HORARIA ENTRE ACTIVIDADES TEÓRICAS Y PRÁCTICAS:

Tipo de Actividad	Carga Horaria Total en Hs. Reloj	Carga Horaria Total en Hs. Cátedra
Teórica	32	45
Formación Práctica (Total)	28	35
Formación Experimental	-	-
Resolución de Problemas	20	20
Proyectos y Diseño	-	-
Práctica Supervisada	8	15

ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS:

a) Modalidades de Enseñanza empleadas según tipo de actividad (Teórica-Práctica):

La asignatura se desarrollará en clases teórico-prácticas obligatorias semanales de Cinco horas de duración.

Como criterio general serán clases de exposición pero el docente deberá recurrir permanentemente a ejemplos prácticos de la vida real cuando se requiera transmitir conceptos específicos.

Periódicamente y en función del avance en el dictado de los conceptos teóricos del programa de la materia, se instrumentará el desarrollo de trabajos grupales consistentes en la resolución de Casos Prácticos propuestos por el docente

b) Recursos Didácticos para el desarrollo de las distintas actividades:

Lecturas previas, proyección de slide y películas con cañón, casos prácticos cortos de resolución en clase.

EVALUACIÓN:

a) Modalidad

Exámenes parciales: 1 (uno)

Examen recuperatorios: 2 (dos)

Se tomará un examen parcial: El mismo será escrito con un contenido teórico

La segunda nota consistirá en un trabajo práctico grupal,

El alumno que obtenga al menos 8 (ocho) en ambas instancias se considerará promocionado, y no deberá pasar por la instancia de final. En este caso aprueba la materia de forma directa. Si no alcanzara el puntaje necesario para promocionar, pero aprueba ambos parciales con 6 ó 7, firma la asignatura y deberá rendir examen final.

b) Requisitos de Regularidad:

1) PRE REQUISITOS PARA CURSAR:

Tener cursada:

- Comercialización
- Costos y Presupuestos
- Economía de la empresa

Tener Aprobadas:

- Administración General

Nota mínima para aprobar el parcial y TP: 6 (seis)

El alumno que apruebe los parciales pero no cumpla con los requisitos para Promoción, estará en condiciones de firmar Acta de TP y rendir final de la materia.

c) Requisitos para Promocionar la Materia

Aprobar el Parcial con Nota 8 (ocho) o más

Aprobar el TP con nota 8 (ocho) o más

Cada instancia evaluatoria cierra en sí misma para tener posibilidad de promoción

En el caso que el alumno haya aprobado su parcial y/ o TP, pero no sacado la nota que le posibilite estar en instancia de promoción podrá optar por la primera fecha de recuperatorio para lograr dicha instancia, dejando esta última evaluación como la valida.

Promedio final, cualquiera fuera ella, no es suficiente si la totalidad de sus evaluaciones individuales no fueron aprobadas.

El alumno podrá recuperar el examen parcial en los meses de junio y julio (para el 1er cuatrimestre) y en noviembre y diciembre (para el 2do cuatrimestre), mientras que la defensa de su caso práctico será en junio o noviembre, según el cuatrimestre que corresponda.

En general, el resultado estará determinado por el cumplimiento y aprobación de:

- a- 75 % de asistencia
- b- Aprobación del examen parcial
- c- Aprobación del TP.
- e- Aprobación de las instancias de recuperación necesarias.

ARTICULACIÓN HORIZONTAL Y VERTICAL CON OTRAS ASIGNATURAS:

Articulación de la asignatura con el área Económico – Administrativa.

Las diferentes asignaturas del área, permiten en su conjunto aunar ingeniería, administración, economía y organización.

Tradicionalmente los programas tienen su punto de partida en la consideración de la materia que se ha de explicar. Se adopta un criterio epistemológico previo, se piensa en la ciencia que ha de ser objeto de enseñanza y se elige aquello que es fundamental dentro de tal materia. Una ciencia cualquiera se recorta, se escoge de ella lo que se considera verdaderamente importante, y la parte seleccionada es la que se asigna como objeto futuro de enseñanza; la ciencia se convierte así en asignatura.

La creciente complejidad del campo científico y por añadidura la asistencia que la ingeniería debe prestar a dicha complejidad, lleva consigo el aumento de asignaturas e incluso la creación de nuevas carreras. En el caso particular de la carrera de Ingeniería Industrial donde cada materia tiene su programa y su tiempo, se divide el día y la semana en una gran cantidad de períodos cortos, sin relación visible entre sí.

Para remediar el mal apuntado se debió ir a una variante del programa de materias: el de asignaturas concentradas o grupo de materias, con lo cual mejora la eficiencia al alcanzarse una clara ventaja en la distribución del tiempo. Esto es lo que se persigue con la creación de las distintas áreas de especialización. Pero de no producirse en cada materia la debida articulación con las demás de su misma área, puede producirse la desintegración del estudio y del aprendizaje.

ARTICULACION VERTICAL

La materia se dicta en el 5^{to} año de la Carrera, por lo que se articula:

“Hacia atrás”, con:

- Economía General (conceptos de Teoría de la Demanda, Mercados y Teoría de la Producción)
- Probabilidad y Estadística (conceptos vinculados con Teoría de Decisiones bajo condiciones de riesgo e incertidumbre)
- Administración General
- Economía de la Empresa (en todos aquellos conceptos de carácter financiero que afectan a la factibilidad de los planes comerciales).
- Costos y Presupuestos (en temas tales como Presupuesto de la Empresa y conceptos de Costos como Punto de Cobertura de la Empresa y Costeo ABC, entre otros).

- Comercialización
- Evaluación de proyectos

ARTICULACION HORIZONTAL

Negociación se articula complementando herramientas y conceptos con las siguientes materias:

- Política Económica
- Control de Gestión
- Comercio exterior
- Proyecto Final

CRONOGRAMA ESTIMADO DE CLASES:

Unidad Temática	Duración en Hs. Cátedra
1	5
2	5
Resolución de caso en clase	5
3	5
4	10
Resolución de caso en clase	5
5	5
6	10
Resolución de caso en clase	5
7	5
Resolución de caso en clase	5
Clase de Repaso	5
Parcial	5
Defensa TP grupal	5

BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA:

Aldao- Zapiola Carlos. La Negociación 4^{ta} Edición CINTEFOR 2009

DECARO, J. (2000): "La cara humana de la Negociación" Mac Graw Hill

Fisher, Roger / Patton, Bruce / Ury, William L. "Si... De Acuerdo! Como Negociar Sin Ceder".
Editorial Norma.1981.

Olegario Llamazares. Casos de Negociación Internacional. Global Marketing strategies.2016

Roger Fisher. Más allá de Maquiavelo (herramienta para afrontar conflictos) Editorial Garnica 1996

Bibliografía complementaria

Folger, J. Taylor, A. Mediación. Resolución de conflictos sin litigio. Editorial Limusa 1997 México

Steven. P Kohen. El Negociador Práctico. Ed Aguilar 2014.