

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Centro Universitario de la Ciénega



Programa de Unidad de Aprendizaje

Nombre de la Unidad de Aprendizaje

NEGOCIACION Y MANEJO DE CONFLICTOS

Clave
15648

Programa Educativo en que se imparte

Nivel en el que se imparte la Unidad de Aprendizaje

NIVEL SUPERIOR

Licenciatura	Maestría	Doctorado
X		

Pre-requisitos

Tipo de Unidad de Aprendizaje

Carga Horaria Semanal

Créditos

Co-requisitos

<input checked="" type="checkbox"/>	Curso	C			Práctica	P
<input type="checkbox"/>	Curso-Taller	CT			Seminario	S
<input type="checkbox"/>	Laboratorio	L			Clinica	N
<input type="checkbox"/>	Curso-Laboratorio	CL			Taller	T
					Módulo	M

Teoría:	Práctica:	Total:
40	20	60

6

Área de Formación

División

Departamento

Academia

BASICA PARTICULAR OBLIGATORIA

DIVISION DE CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS

NEGOCIOS

RECURSOS HUMANOS

Presentación

El programa de negociación y manejo de conflictos permite al alumno desarrollar habilidades para ser buen negociador como: conducta asertiva, escucha activa y el arte de preguntar, describir métodos alternativos de resolución de conflictos mediante la negociación, mediación, conciliación y arbitraje. Así como distinguir y enumerar las características y habilidades de un negociador.

Vinculación con otras Unidades de Aprendizaje

La Negociación y manejo de conflictos es una unidad de aprendizaje se relaciona con todas las unidades de aprendizaje ya que el proceso de negociación se aplica en cualquier nivel de la vida diaria y de la organización.

Impacto de la Unidad de Aprendizaje en el perfil de egreso

El egresado podrá responder a las necesidades de negociación y solución de conflictos que demanden las circunstancias y tendrá la posibilidad de resolver cualquier tipo de controversia en el ámbito profesional.

Ma. Gabriela Torres

Ámbito de Aplicación Profesional de la Unidad de Aprendizaje

En el ámbito profesional es importante conocer el proceso de la negociación y solución de conflictos ya que es indispensable para el directivo en su trabajo diario, así como las habilidades para desarrollar una personalidad negociadora

Competencia Profesional de la Unidad de Aprendizaje

Las principales competencias son: Capacidad para el trabajo en equipo, habilidades para la negociación y comunicación, habilidades para solucionar conflictos y toma de decisiones.

Competencias Básicas de la Unidad de Aprendizaje

El alumno conozca, analice, descubra y desarrolle sus habilidades para alcanzar objetivos determinados en coordinación con su esfuerzo.

Competencias de Aprendizaje de la Unidad de Aprendizaje

El alumno tendrá la capacidad de definir los términos conflicto y problema, distinguir los antecedentes y áreas del conflicto, definir los tipos de conflicto y como deben manejarse, identificar y describir técnicas de resolución de conflictos, distinguir y enumerar las características y habilidades de un negociador.

Campos Formativos por Competencias: Conocimientos, aptitudes y destrezas, actitudes y valores

Saber Conocer (Saberes teóricos y procedimentales) Conceptos sobre negociación y manejo de conflictos.

Saber Hacer (Saberes prácticos, habilidades) Habilidades básicas de gestión de la información, habilidades interpersonales, capacidad crítica y autocrítica, aprendizaje autogestión, habilidad para negociar y solucionar conflictos. Conducta asertiva y escucha activa.

Saber ser (Actitudes y Valores, Ser creativo) Emprendedor tener iniciativa, actitud positiva, asertivo, propositiva e integradora en la negociación y manejo de conflictos. Liderazgo y trabajo creativo en equipos.

Saber convivir (Aprender a vivir en sociedad, a vivir con los demás, Ser comprensivo y tolerante) Verdad, honestidad, solidaridad, respeto a la vida y a los demás, respeto a la naturaleza, justicia, integridad, responsabilidad, libertad y lealtad.

Mecheles 2393

Desglose de Unidades de Competencia o Contenidos		
Unidades Temáticas	Desglose en Subtemas	No. de Horas de Clase
Unidad de Competencia Tema 1: PROBLEMAS Y CONFLICTOS EN LAS ORGANIZACIONES	Subtema 1 Pasos para identificar un problema	5
	Subtema 2 Antecedentes y definición de los conflictos	5
	Subtema 3 Puntos de vista sobre el conflicto	5
	Subtema 4 El proceso y áreas del conflicto	8
	Subtema 5 Métodos alternativos de resolución de conflictos	8
Unidad de Competencia Tema 2: LA NEGOCIACION	Subtema 1 Definición de negociación	2
	Subtema 2 Negociación de valor agregado	4
	Subtema 3 Planeación de la negociación	5
	Subtema 4 Estrategias de la negociación	8
Unidad de Competencia Tema 3: CARACTERISTICAS Y HABILIDADES DEL NEGOCIADOR	Subtema 1 El Negociador	5
	Subtema 2 Características y habilidades del negociador	5
Total: Hrs. 60		

Mc Abude 13730

TEMAS Y SUBTEMAS		ESTRATEGIAS	
	Estrategias de enseñanza	Estrategias de aprendizaje en aula	Estrategias de aprendizaje extra-aula
TEMA 1			
Subtema 1	Realizar una lectura del tema basada en tres autores distintos.	Caso practico	Investigación documental
Subtema 2	Hacer un análisis crítico con las lecturas realizadas.	Debate por equipos	Lecturas
Subtema 3	Hacer un análisis crítico con las lecturas sobre el tema.	Trabajo en equipo	Lecturas
Subtema 4	Realizar lectura del tema y hacer un análisis crítico.	Exposición del profesor	Investigación documental
Subtema 5	Método Realizar un caso práctico sobre un conflicto en una organización y preparar el método de resolución del mismo.	Exposición por equipos	Visita a Empresa
TEMA 2			
Subtema 1	Investigar conceptos de negociación de al menos tres autores.	Trabajo en equipo	Investigación documental
Subtema 2	Hacer un análisis sobre la negociación de valor agregado.	Exposición del profesor	Lecturas
Subtema 3	Realizar la planeación de una negociación de un caso práctico proporcionado por el profesor.	Caso practico	Lecturas
Subtema 4	Aplicar las estrategias de la negociación más adecuadas a un caso determinado.	Trabajo en equipo	Visita a Empresa
Tema 3			
Subtema 1	Desarrollar una estrategia para ser buen negociador.	Exposición de equipos	Investigación documental
Subtema 2	Hacer un análisis de la película "El Abogado del Diablo" haciendo referencia a las características y habilidades del protagonista.	Presentación de la película del Abogado del Diablo.	Investigar sobre la película

Mychalinda 23930

Evaluación			
Productos de Aprendizaje sugeridos		Criterios y/o indicadores de Evaluación	Porcentaje
Tema 1: ... Subtema 1:....Pasos para identificar un problema Producto: ... Análisis del tema con referencias		Criterio: ...Hacer un análisis tomando en cuenta la referencia de por lo menos 3 autores.	10%
Tema 1: ... Subtema 2:....Antecedentes y definición de los conflictos Producto: ... Investigación documental sobre el tema.		Criterio: ...Hacer una investigación para entregar con presentación, aparte incluir como mínimo 3 cuartillas sobre el tema que incluya ejemplos e imágenes y al final hacer una aportación personal.	10%
Tema 1: ... Subtema 3:....Puntos de vista sobre el conflicto Producto: ... Resumen del tema		Criterio: ...Realizar un resumen de manera escrita sobre los puntos más importantes en el cuaderno de notas, importante la ortografía y la calidad de la letra.	10%
Tema 1: ... Subtema 4:....El proceso y áreas del conflicto Producto: ...Elaborar un mapa conceptual		Criterio: ...Elaborar un mapa conceptual tomando en cuenta todos los puntos del proceso y áreas del conflicto. Para entregar y a colores.	10%
Tema 1: ... Subtema 5:....Métodos alternativos de resolución de conflictos Producto:....Leer y solucionar el caso práctico por equipos		Criterio: ...Contestar las preguntas del caso práctico proporcionado por el profesor por equipos de 4 integrantes las cuales deben tomar una decisión por equipo.	10%
Tema 2: ... Subtema 1:....Definición de negociación Producto: ... Investigación documental de diferentes referencias		Criterio: ...Hacer una investigación documental sobre la negociación y su importancia, que incluya ventajas y desventajas de la negociación. En cuaderno de notas importante la calidad de la letra y ortografía.	5%



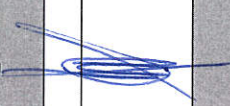
Ma. Gabriela 13930

<p>Tema 2: ... Subtema 2... Negociación de valor agregado Producto: ... Realizar lectura y resumen</p> <p>Tema 2: ... Subtema 3... Planeación de la negociación Producto: ... Preparar la planeación de una negociación</p> <p>Tema 2: ... Subtema 4... Estrategias de la negociación Producto: ... Aplicar las estrategias a un caso específico</p> <p>Tema 3: ... Subtema 1... El negociador Producto: ... Definir y aplicar las estrategias a un caso práctico</p> <p>Tema 3: ... Subtema 2... Características y habilidades del negociador Producto: ... Realizar un análisis crítico de la película el Abogado del Diablo</p>	<p>Criterio: ... Realizar la lectura de la negociación del valor agregado y realizar un análisis del tema en su cuaderno de notas.</p> <p>Criterio: ... Realizar una planeación sobre una negociación en la cual cada alumno seleccionara un tema de negociación tomando en cuenta todos los pasos para el éxito de la misma (Juego de papeles).</p> <p>Criterio: ... El maestro entregara un caso práctico para su lectura y análisis y los alumnos responderán las estrategias a seguir en la solución del mismo.</p> <p>Criterio: ... El alumno investigara un caso práctico para su lectura y análisis y describirán las estrategias en dicho caso.</p> <p>Criterio: ... El alumno debe ver la película del Abogado del Diablo y realizara un análisis crítico sobre el papel que juega los diferentes personajes así como el tipo de negociador y habilidades utilizadas y realizar un debate grupal.</p>	<p>10%</p> <p>10%</p> <p>10%</p> <p>5%</p> <p>10%</p> <p>SUMA 100%</p>
Fuentes de Información		
<p>Básica</p> <ol style="list-style-type: none"> Administración de Recursos Humanos, Idalberto Chiavenato, Mc Graw Hill, Quinta edición Negociar las claves para triunfar, Jean Francois Maubert, 2ª Edición, Editorial Alfaomega <p>Complementaria</p> <ol style="list-style-type: none"> Comportamiento Organizacional, Judith R. Gordon, Pearson Educación, 5ª Edición. Desarrollo organizacional principios y aplicaciones, Rafael Guizar Montufar, Mc Graw Hill, 4ª edición. Habilidades directivas, Berta E. Madrigal Torres, Mc Graw Hill, 3ª Edición. <p>Páginas web o recursos digitales http://www.stps.gob.mx</p>		

Ma. Gabriela 13930

Perfil Docente Deseable

Área de conocimiento: Ciencias sociales y administrativas.
Área de formación profesional: Administración, Recursos Humanos
Conocimiento Teórico: Administración y Manejo de conflictos, Recursos Humanos.
Habilidades y Capacidades: Organización y liderazgo; Buen negociador y conciliador; docencia en nivel profesional.

Elaborado por		Fecha
Nombre de los profesores de la academia que elaboran el formato MTRA. LUZ ELENA PEREZ MEZA MTRA. MARIA GABRIELA VAZQUEZ OROZCO  <i>Mtra. Gabriela Vazquez Orozco</i>		28/06/2018
Revisado por		Fecha
Nombre del presidente de la academia DRA. TERESA AMALIA ROSALES ESTRADA 		28/06/2018
Autorizado por Colegio Departamental de		Fecha
Nombre del Presidente del Colegio Departamental MTR. MARIO GERARDO REYES GARCIDUEÑAS 		28/06/2018
<p>Perfil del Egresado. Disponible en http://www.pregado.udg.mx/</p>		