

12

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Centro Universitario de la Ciénega



Programa de Unidad de Aprendizaje

Nombre de la Unidad de Aprendizaje		Clave																											
NEGOCIACIÓN Y MANEJO DE CONFLICTOS		15648																											
Programa Educativo en que se imparte	Nivel en el que se imparte la Unidad de Aprendizaje																												
NIVEL SUPERIOR																													
Pre-requisitos	Tipo de Unidad de Aprendizaje	Carga Horaria Semanal	Créditos																										
Co-requisitos	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33.33%;">Curso</td><td style="width: 33.33%;">C</td><td style="width: 33.33%;">Práctica</td><td style="width: 33.33%;">P</td></tr> <tr> <td>Curso-Taller</td><td>CT</td><td>Seminario</td><td>S</td></tr> <tr> <td>Laboratorio</td><td>L</td><td>Clinica</td><td>N</td></tr> <tr> <td>Curso-Laboratorio</td><td>CL</td><td>Taller</td><td>T</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td>Módulo</td><td>M</td></tr> </table>	Curso	C	Práctica	P	Curso-Taller	CT	Seminario	S	Laboratorio	L	Clinica	N	Curso-Laboratorio	CL	Taller	T			Módulo	M	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33.33%;">Teoría:</td><td style="width: 33.33%;">Práctica:</td><td style="width: 33.33%;">Total:</td></tr> <tr> <td>40</td><td>20</td><td>60</td></tr> </table>	Teoría:	Práctica:	Total:	40	20	60	6
Curso	C	Práctica	P																										
Curso-Taller	CT	Seminario	S																										
Laboratorio	L	Clinica	N																										
Curso-Laboratorio	CL	Taller	T																										
		Módulo	M																										
Teoría:	Práctica:	Total:																											
40	20	60																											
Área de Formación	División	Departamento	Academia																										
BÁSICA PARTICULAR OBLIGATORIA	DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICOS ADMINISTRATIVAS	NEGOCIOS	RECURSOS HUMANOS																										
Presentación																													
<p>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.</p>																													
Vinculación con otras Unidades de Aprendizaje																													
<p>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.</p>																													
Impacto de la Unidad de Aprendizaje en el perfil de egreso																													
<p>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.</p>																													

Miguel Ángel Gómez O.

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 autocritica, 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.

M. Gómez 370

10/11/14

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

Modelo 330

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

Marta Salazar 3% C

Productos de Aprendizaje sugeridos	Evaluación	
	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%

Maria Saludada 3730

	Tema 2: ... Subtema 2:...Negociación de valor agregado Producto: ... Realizar lectura y resumen	Criterio: ...Realizar la lectura de la negociación del valor agregado y realizar un análisis del tema en su cuaderno de notas.	10%
	Tema 2: ... Subtema 3:...Planeación de la negociación Producto: ... Preparar la planeación de una negociación	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).	10%
	Tema 2: ... Subtema 4:...Estrategias de la negociación Producto: ...Aplicar las estrategias a un caso específico	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.	10%
	Tema 3: ... Subtema 1:...El negociador Producto: ... Definir y aplicar las estrategias a un caso práctico	Criterio: ...El alumno investigara un caso práctico para su lectura y análisis y describirían las estrategias en dicho caso.	5%
	Tema 3: ... Subtema 2:...Características y habilidades del negociador Producto: ... Realizar un análisis crítico de la película el Abogado del Diablo	Criterio:...El alumno debe ver la película del Abogado del diablo y realizará 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.	10%
Fuentes de Información		SUMA 100%	
Básica			
	1. Administración de Recursos Humanos, Idalberto Chiavenato, Mc Graw Hill, Quinta edición 2. Negociar las claves para triunfar, Jean Francois Maubert, 2 ^a Edición, Editorial Alfaomega		
Complementaria			
	1. Comportamiento Organizacional, Judith R. Gordon, Pearson Educación, 5 ^a Edición. 2. Desarrollo organizacional principios y aplicaciones, Rafael Guizar Montufar, Mc Graw Hill, 4 ^a edición. 3. Habilidades directivas, Berta E. Madrigal Torres, Mc Graw Hill, 3 ^a Edición.		
Páginas web o recursos digitales			
	http://www.stps.gob.mx		

M. 2016

Perfil Docente Deseable

Área de conocimiento: Ciencias sociales y administrativas.

Área de formación profesional: Administración, Recursos Humanos

Conocimiento Teórico: Administración, Negociación 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  	
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 MTRO. MARIO GERARDO REYES GARCIDUEÑAS 	28/06/2018

Perfil del Egresado.
Disponible en <http://www.pregrado.udg.mx/>