

Plan 295 Lic. en CC. del Trabajo

Asignatura 22355 TEORIA DE LA NEGOCIACION

Grupo 1

Presentación

Programa Básico

OBJETIVOS

Adquirir los conocimientos necesarios respecto a los conflictos sociales y sus formas de resolución. La asignatura tendrá un especial énfasis en la negociación como herramienta eficaz y eficiente para solucionar situaciones conflictivas.

CONTENIDO

- ° Conflicto.
 - ° Negociación.
 - ° Procesos específicos de negociación.
-

Objetivos

El objetivo es adquirir los conocimientos necesarios para gestionar los conflictos sociales y sus formas de resolución. Además intentaremos comprender las distintas dimensiones que pueden presentarse en el análisis de un conflicto en un entorno sociolaboral, incidiendo en la perspectiva sociológica.

La asignatura tendrá un especial énfasis en la negociación como herramienta eficaz y eficiente para solucionar situaciones conflictivas. Se profundizará en procedimientos de negociación que ayuden a hallar alternativas eficientes que permitan llegar a un acuerdo.

Programa de Teoría

I.- CONFLICTO

- 1.- Introducción: La Teoría Sociológica del conflicto
- 2.- Análisis del conflicto
- 3.- Dinámica del conflicto

II.- NEGOCIACIÓN

- 4.- El marco conceptual de la negociación
- 5.- Tipos de Negociación
- 6.- Metodología de la negociación

III.- PROCESOS ESPECIFICOS DE NEGOCIACIÓN

- 7.- Diferentes negociaciones
 - 8.- La mediación
 - 9.- La negociación colectiva
 - 10.- La negociación internacional
-

Programa Práctico

Práctica nº 1:

- 1.- Análisis de un conflicto:
.- Los actores del conflicto
.- Los objetivos y el poder de los actores

Práctica nº 2

- 2.- Dinámicas de conflicto:
.- Intensidad y Dimensiones
.- Intervención de terceros

Práctica nº 3

- 3.- Estrategia de negociación
.- Alternativas
.- Intereses
.- Opciones

Práctica nº 4

- 4.- Aplicación de métodos de negociación
.- Elección del método más adecuado
.- Fases de preparación
.- Resolución

Práctica nº 5

5.- Se entregará un caso que los alumnos deberán de analizar, plantear su estrategia, elegir método de negociación y resolver dicho conflicto en interacción con sus compañeros.

Evaluación

La evaluación de los conocimientos adquiridos por el alumno será mediante una prueba escrita que permita valorar el contenido teórico y práctico de la asignatura.

Aquellos alumnos que estén interesados podrán realizar un trabajo sobre algunos de los temas propuestos en el programa, que será dirigido por el profesor de la asignatura

Bibliografía

ERTEL, D.: Negociación, Bogotá McGraw-Hill, 1996

FONT BARROT, A.: Negociaciones. Entre la cooperación y el conflicto. Barcelona, Grijalbo, 1997.

GÓMEZ-POMAR RODRIGUEZ, J.: Teoría y técnicas de negociación. Barcelona, Ariel, 1991.

KERNBERG, O.: Ideología, conflicto y liderazgo en grupos y organizaciones. Barcelona, Paidós, 1999.

KINDLER HERBERT, S.: Cómo gestionar los conflictos. Madrid, Centro de Estudios Ramón Areces, 2001.

ROURE, J.: Negociación, resolución de problemas y creación de valor, Barcelona, Folio, 1997.

SALA FRANCO, T. y ALONSO MELLADO, C.: Los acuerdos o pactos de empresa: distintas modalidades de negociación en la empresa, Valencia Tirant lo Blanch, 1996

SENLLER, A.: Negociación. Ediciones Gestión 2000 S.A., Barcelona, 1997.

SINGER, L. : Resolución de conflictos, Barcelona, Paidós, 1996.

WALTON, R. E. y MCKERSIE, R. B.: Teoría de las negociaciones laborales, Barcelona, Labor, 1988.
