

CICLO LECTIVO 2026

MATERIA

NEGOCIACIONES

FACULTAD

CARRERA

CIENCIAS ECONOMICAS/ ESTUDIOS INTERNACIONALES

SEDE

CIUDAD DE MENDOZA

UBICACIÓN EN EL PLAN DE ESTUDIOS

PRIMER SEMESTRE 5TO AÑO/ CUARTO AÑO SEGUNDO SEMESTRE

ÁREA DE FORMACIÓN

CICLO FORMACION ESPECIFICA

TURNO

MAÑANA/TARDE

CARGA HORARIA

HORAS TOTALES	HORAS TEORICAS	HORAS PRACTICAS

EQUIPO DOCENTE

PROFESOR TITULAR: Lic. MOLINA MARIA FLORENCIA

PROFESORES ADJUNTOS: Lic. VICTORIA SBRIGLIO

ASIGNATURAS CORRELATIVAS PREVIAS

SIN CORRELATIVIDADES PREVIAS

ASIGNATURAS CORRELATIVAS POSTERIORES

SIN CORRELATIVAS POSTERIORES

FUNDAMENTOS

Sin darnos cuenta vivimos negociando a cada instante de nuestra vida sea en el ámbito personal, familiar o laboral o donde tengamos que interactuar con personas.

Y esto es así porque somos seres sociales, con intereses, necesidades y aspiraciones diferentes.

Es clave manejar de forma adecuada las posiciones de las partes, ordenar el proceso de negociación, conocer las alternativas para lograr los objetivos planteados y aplicar herramientas con la finalidad de lograr buenos acuerdos.

Esta materia permitirá al alumnado relacionarse con las técnicas más exitosas de acuerdos colaborativos: el método de Negociación de la Universidad de Harvard. Este método será aplicado en la práctica con la técnica de simulación de negociaciones de Role Playing, para que los alumnos puedan aprender de sus propias negociaciones y convertirse en negociadores expertos.

Si el alumno demuestra conocimientos teóricos en su evaluación y su aplicación práctica en las simulaciones estará apto para gestionar conflictos de forma exitosa permitiendo promocionar si obtiene el porcentaje exigido por la cátedra ya que habrá manifestado en clases su capacidad de logro.

COMPETENCIAS

Competencias Generales

- Desarrollar habilidades que permitan gestionar los conflictos de una manera más eficiente.
- Que el alumno maneje adecuadamente el lenguaje específico de la negociación.
- Que el alumno se inicie en el conocimiento y uso de los métodos y técnicas e instrumentos de la negociación.

Competencias Específicas Conceptuales

a- Conocer las diferentes teorías del conflicto y los distintos marcos conceptuales de los distintos métodos de resolución de conflictos.

b- Aplicación eficiente del Proyecto de Negociación de

Harvard. Competencias Específicas Procedimentales

a- Proporcionar conceptos y otorgar herramientas para trabajar en una verdadera y eficiente negociación colaborativa.

b- Incentivar al alumno para que a través de la practica pueda resolver casos reales de la vida diaria y de su entorno laboral utilizando lo aprendido teóricamente.

Competencias Específicas Actitudinales

a- Convertirse en un analista crítico de la negociación actual mediante informe de trabajo de campo de tema real.

CONTENIDOS

Módulo 1: “El Conflicto y la forma de resolverlo”

Introducción al conflicto. Fuentes de conflicto- Tipos de Conflictos- Métodos alternativos para solucionar conflictos: Adversarial y No adversarial: Juicio y Arbitraje- Mediación- Conciliación- Facilitación y Negociaciones- Concepto de Negociaciones- Desarrollo y Objetivos. Práctica

Bibliografía:

Moore, Cristopher W. (2003). El Proceso de Mediación. Métodos prácticos para la resolución de conflictos. Madrid, Granica.

Redorta, Josep. (2018) La estructura del conflicto. El análisis de conflictos por patrones, Barcelona. Cegal.

Vinyamata, E. (1999). Manual de prevención y resolución de conflictos. Conciliación, mediación, negociación. Barcelona, Ariel.

Villa, Juan Pablo (2016) Manual de Negociación y Resolución de Conflictos. Barcelona, Profit Editorial.

Leoz, J. (2002). Conflicto, mediación y psicología social. Recuperado: 27 diciembre 2009. Disponible en: <http://www.campogrupal.com/conflicto.html>

Ruiz, Eduardo. (2001). Conciliación y violencia intrafamiliar. Política Nacional de Construcción de Paz y Convivencia Nacional, Consejería Presidencial para la

Política Social. Colombia, Haz Paz

Touzard, H. (1981). La mediación y la solución de los conflictos. Estudio psicológico. Barcelona, Herder.

Palacios, N. (2001). Una mirada al conflicto. Temas de mediación, sección de fundamentos conceptuales. Recuperado: 6 enero 2017 Disponible en <http://www.mediazion.fr.st/>

Deutsch, M. (1973) The resolution of conflicto: Constructive and restrictive provesses. New Haven. CT: Yale University Press.

Vado Grajales Luis Octavio. Medios Alternativos de Resolución de Conflictos

Alzate Ramon (S/d). Teoría del Conflicto. Universidad Complutense de

Madrid. **Módulo 2: Negociaciones**

Escuelas de la Negociación- Competitiva- Colaborativa- Pensamiento Lateral
Introducción Teoría de los Juegos y Cooperación - El Regateo- Capacidad de
Negociación: Información- Tiempo y Poder y su relación con el conflicto.
Marketing mix- Habilidad Negociadora – Percepciones- Emociones y
Herramientas Comunicacionales. Práctica

Bibliografía:

Galvez, Antonio. (2003) Negociación Directa y Asistida. Modulo 3: La Negociación.

Fuentes, R.; Olivares, M. (2004) Conflicto y Negociaciones. SD

Redorta, Josep. (2002) Aprender a resolver conflictos. Barcelona,

Paidós. Redorta, Josep. (2012) No más Conflictos. Barcelona, Paidós.

Raiffa, Howard. (1996) El Arte y la ciencia de la Negociación. México, Fondo de la Cultura Económica.

Bazerman, Max H. y Neale, Margaret A. (1992) “La Negociación Racional en un mundo irracional”, Ed. Paidós Ibérica, Barcelona. Páginas 237-249.

Schelling Thomas. (1964) La estrategia del Conflicto , Ed Tecnos, Madrid.

Real Academia De Ciencias de Suecia (2005) Las contribuciones de Robert Aumann y Thomas Schelling a la teoría de los juegos: Análisis del conflicto y de la cooperación

Estrada Fernando y Hernandez Porras, Maria Leonor (2010) Game theory on strategic communication: an approach from Thomas S Scheling . Universidad Externado de Colombia, MPRA .

Módulo 3: NEGOCIACION COLABORATIVA

Proceso de Negociación: Pre Negociación- Negociación formal- Contrato Ejecución- Agenda- Pasos a seguir- Supuestos de Escuela Colaborativa- Método de Harvard: 7 elementos. Desarrollo. MAAN. Sí de Acuerdo: ¿Qué pasa si ellos son más poderosos? Práctica

Bibliografía:

Fisher, Roger; Ury William; Patton, Bruce, (1994) “Sí, de Acuerdo - Cómo Negociar sin ceder”, Grupo Editorial Norma, Colombia.

Fisher, Roger y Ertel Danny, (1998) “Sí, de Acuerdo en la práctica”, Grupo Editorial Norma, Colombia.

Villa, Juan Pablo (2016) Manual de Negociación y Resolución de Conflictos. Barcelona, Profit Editorial.

Módulo 4: TÉCNICAS Y ESTILOS

Estilos de negociación – Efecto platea- Principio de Reciprocidad Tácticas engañosas- Abogado del Diablo- Manipulación - Texto único. Jiu-jitsu Análisis de casos.

Bibliografía:

De Caro, Julio. (2008). La otra Cara de la Negociación, Bogotá, Mc Graw Hill

MARCHESAN, Alejandro (2005) “Comunicación Productiva en la era de las relaciones”, Gran Aldea Editores.

ECHEVERRÍA, Rafael (1995) “Ontología del lenguaje”, Dolmen, Santiago de Chile.

Gonzalez Uribe, Gerardo. (2018) Como negociar con el demonio. Bogotá, Libro en pdf.

Mnookin, Robert. Negociando con el Diablo (2010) Bogotá, Grupo Norma.

TRABAJOS ÁULICOS SOBRE EJES TEMÁTICOS

ESPECIALES BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA NO

OBLIGATORIA

De Bono Edward (2009) Pensamiento Lateral, Barcelona, Paidos Plural.

Del Bono Edward (2008). El Pensamiento Lateral Práctico. Barcelona, Paidós.

Mnookin Robert. (2010) Negociando con el Diablo: Cuando Negociar y Cuando Pelear, Editorial Grupo Norma.

Ramirez Arango Julio Sergio (2011) La Negociación Desigual. Edición Electrónica.

Lopez Aparicio Tito Antonio. (2008) Gestion de Conflictos. Santa Cruz, Bolivia.

Taggart, James y Mc Dermot, Michael, (1996) “La Esencia de los Negocios Internacionales”, Prentice Hall Hispanoamérica SA, México.

Colaiacono, Juan Luis, “Negociación y Contratación Internacional”, (1991) Ed. Macchi, Bs. As. Páginas 45-103.

Colaiacono, Juan Luis, “Técnicas de Negociaciones”, (1994) Ediciones Macchi, Bs. As., 1994.

Colaiacono, Juan Luis, “Negociación Moderna: Teoría y Práctica”, (1998) Ed. Jurídicas Cuyo, Bs. As.

Ury, William L., (2000) “Alcanzar la paz”, Editorial Paidós, Bs. As., 2000.

ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

CLASES TEÓRICAS: Clases expositivas en las que se promoverá la participación de los alumnos. Cada tema se trasladará a casos de la vida cotidiana, reales o ficticios a fin de que sea más fácil la comprensión.

CLASES PRACTICAS: Varias clases están preparadas para aplicar los conceptos de teoría en actividades prácticas, a través de simulaciones grupales. También se procederá a la realización de trabajos grupales sobre temas designados que tendrán calificación.

RECURSOS TÉCNICOS: Acceso a internet, libros, plataformas sincrónicas y casos prácticos generados a través de Role Playing.

REGULARIDAD

La regularidad se obtendrá mediante la asistencia al 75% de las clases teóricas y la asistencia y aprobación del 80% de las clases prácticas y la aprobación de las evaluaciones parciales con un puntaje superior al 60%.

EVALUACIÓN

La evaluación del alumno se aplicará mediante parciales. Los estudiantes tendrán la opción de recuperar sólo el parcial teórico.

De aprobar los dos parciales con más de 80% y cumplir con la asistencia, el alumno quedará en condición de REGULAR. Por lo tanto, podrá presentarse en la mesa de examen final.

En caso de no alcanzar la regularidad el alumno quedará en condición de LIBRE y deberá recursar la materia.

CRONOGRAMA ESTIMATIVO DE EVALUACIONES

Primer parcial	
Segundo parcial	

RECUPERATORIOS

Único Recuperatorio primer parcial	
------------------------------------	--