UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SUR
Bahía Blanca – Argentina

Departamento de CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

PROGRAMA DE

NEGOCIACIÓN

CÓDIGO: 1770

ÁREA: Administración

HORAS DE CLASE				PROFESORES RESPONSABLES
TEÓRICAS		PRÁCTICAS		Mg. María C. Lagier Profesora Titular Ordinaria
p/semana	p/cuatrim.	p/semana	p/cuatrim	
2	32	2	32	

ASIGNATURAS CORRELATIVAS PRECEDENTES	
APROBADAS	CURSADAS
Gestión Humana de las Organizaciones	

DESCRIPCIÓN Y OBJETIVOS

El objetivo perseguido es brindar a los alumnos conceptos y herramientas de eminente contenido conceptual y práctico que provoquen la reflexión y el entendimiento de situaciones reales en que se verán involucrados como profesionales. En cada módulo se trabajarán cuestiones concretas del proceso negociador aplicables a diferentes ámbitos laborales.

Se recurrirá a casos de estudio y se reforzará la teoría con lecturas reflexivas, vídeos e invitados especiales de organizaciones sociales, gubernamentales y empresarios con el objetivo de compartir con los alumnos sus experiencias y los desafíos que han afrontado en su quehacer diario.

Los casos didácticos plantean situaciones organizacionales donde se ponen en juego diferentes variables, a través de los cuáles se trabajará en forma concreta sobre todos los elementos de la negociación, planificando el desarrollo, evaluando las variables que intervienen, a fin de afianzar un proceso de toma de decisiones que conduzca a la mejor resolución del conflicto.

CONTRIBUCIÓN AL CAMPO LABORAL Y PROFESIONAL

Los futuros profesionales deben estar preparados para dar respuesta a las diferentes situaciones de conflicto que se les puedan presentar a nivel de conducción y gestión organizacional en diferentes ámbitos, dimensiones y territorios.

Deben estar preparados para actuar en un mundo globalizado y complejo, no solo desde la visión de la eficiencia, el utilitarismo, la cualidad, sino desde la visión de los vínculos humanos, de la falta de certeza y del compromiso con mayor nivel de exigencias y experiencia en diferentes ámbitos y culturas.

PROGRAMA SINTÉTICO

Las organizaciones, el mundo y su complejidad. El Conflicto. La comunicación. La negociación y sus límites. La negociación racional. La irracionalidad en la negociación.

Departamento de CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

PROGRAMA DE

NEGOCIACIÓN

CÓDIGO: 1770

ÁREA: Administración

PROGRAMA ANALÍTICO

Unidad I

Las organizaciones, el mundo y su complejidad.
El conflicto. Origen, tipos y modalidades para su resolución.

Unidad II

La negociación y sus límites. Aproximación al concepto de negociación. Disciplinas, teorías y métodos. Situaciones de negociación. Estilos del negociador. La ética en la negociación. La reputación. La irracionalidad en la negociación. La negociación como juego de percepciones. Las emociones, impacto y usos tácticos. Sesgos y obstáculos psicológicos. El juego sucio, tácticas y contratácticas.

Unidad III

El poder. Concepto. Tipos de poder y contrapoder. Arquitecturas del poder para encontrar escenarios propicios para la negociación y la capacidad de presión. La tensión. Equilibrio de poder. El ejercicio del poder y el enfoque negociador. Liderazgo.
La información. Objetivos. Utilidad. El tiempo como inversión y como plazo. Estrategia.
La comunicación. Estrategias. La persuasión. La argumentación. La manipulación y su neutralización. El debate. El escuchar y hacer preguntas adecuadas. La relación, la confianza y la credibilidad. El diálogo como prólogo de la confianza.

Unidad IV

La negociación racional. Características de las negociaciones estratégicas empresariales. La interdependencia estratégica: aportes de la teoría de los juegos. La negociación competitiva. La negociación integradora: los principios de la negociación. Negociar en representación de otros. La negociación comercial. Aspectos particulares. Información y decisiones en las negociaciones de contrataciones, compras, logística y ventas. La negociación en temas de personal. Aspectos particulares. Información y decisiones en las negociaciones de contrataciones y paritarias.

Departamento de CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

PROGRAMA DE

NEGOCIACIÓN

CÓDIGO: 1770

ÁREA: Administración

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Zygmunt Bauman: modernidad líquida y fragilidad humana. Por Adolfo Vásquez Rocca. Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Universidad Complutense de Madrid. Publicación Electrónica de la Universidad Complutense | ISSN 1578-6730.
- Morin Edgar. Ética y globalizacion. Transcripcion de la conferencia plenaria. Documento incluido dentro de la Biblioteca Digital de la Iniciativa Interamericana de Capital Social, Etica y Desarrollo. www.iadb.org/etica. Newsletter Nro.21.
- Castells Manuel. Iniciativa empresarial e integración social. http://www.manuelcastells.info/es/CastellsMCV_cas.pdf
- Etkin Jorge. Inteligencia política y superación de las tensiones en la organización. Universidad de Buenos Aires. Art. de divulgación. UBA, 2011.
- Novel Martí Gloria. Los programas educativos en la resolución de conflictos en el ámbito sanitario. Tesis doctoral. Universidad Complutense. Pág.1 a 50. Madrid, 2008. ISBN 978-84-692-4263-6
- López Martinez Mario. Ni paz, ni guerra, sino todo lo contrario. capitulo V. pag. 61 a 73. Gandhi, transformador de conflictos. Granada, 2012.
- Roger Fisher y William Ury con Bruce M. Patton. Si de acuerdo!. Como Negociar Sin Ceder. Ed. Norma, 2000.
- Ramírez Calderón Daniel. Negociación Exitosa. Revista Visión Gerencial, Año 3, vol 3, enero-junio 2004,pág 51 a 61. ISSN 1317-8822
- Jonathan R. Cohen. The Ethics of Respect in Negotiation. Negotiation Journal, april 2002.
- Leaf Van Boven, Thomas Gilovich, and Victoria Husted Medvec . The Illusion of Transparency in Negotiations. Negotiation Journal, april 2003.
- Max H. Bazerman & Margaret A. Neale. La negociación racional en un mundo irracional. Paidos, 1993.
- Jean Poitras, Robert E. Bowen and Sean ByrneBringing Horses to Water? Overcoming Bad Relationships in the Pre-
  Negotiating Stage of Consensus Building. Negotiation Journal, July 2003.
- Barbara Gray. Negotiating With Your Nemesis. Negotiation Jornal, October 2003.
- Carlos M. Aldao-Zapiola. Elementos de la negociación. Bs.As., Macchi,1990.
- Miguel A. Martin. Negociación Racional. Ed. Interoceánica. Bs.As., 1994. I.S.B.N : 9507910352
- Juan Pablo Lionetti de Zorzi. Negociación y retórica: por qué argumentar y cómo hacerlo. Revista Telemática de Filosofía del Derecho, nº15,2012, pp. 133-176.. ISSN 1575-7382. Publicación electrónica, www.rtfd.es
- Carlos Altschul Avenirse. Actualización en negociación Estratégica. Documentos Fundación OSDE. 1997. www.fundacionosde.com.ar/pdf/biblioteca/avenirse.pdf

Departamento de CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

PROGRAMA DE

NEGOCIACIÓN

CÓDIGO: 1770

ÁREA: Administración

BIBLIOGRAFÍA DE CONSULTA

- Maquiavelo Nicolás. El Príncipe. Florencia 1513. Ver edición electrónica: http://www.laeditorialvirtual.com.ar/pages/maquiavelo/maquiavelo_elprincipe.htm
- Miyamoto Musash. El libro de los cinco anillos. 1645. Ver edición electrónica: http://www.laeditorialvirtual.com.ar/pages/MusashiMiyamoto/ElLibroDeCincoAnillos.htm
- Saorin-Iborra, María del Cármen. Los comportamientos de negociación. ¿Dicotomía o continuum? EsicMarket nº 129. Enero-Abril 2008.
- Sun Tzu. El arte de la Guerra. Original Siglo V ADC. Ver edición electrónica: http://www.laeditorialvirtual.com.ar/Pages/SunTzu/SunTzu_ArteDeLaGuerra.htm
- Tobón José Ignacio. Método Harvard de Negociación. http://andradeivan.com/wp-content/uploads/2012/04/El-M%C3%A9todo-Harvard-de-Negociacion.pdf
- Tobón José Ignacio. Cómo negociar con gente difícil. http://www.jitconsulting.com.co/libros/Dificil-demo-sello.pdf
- Ury, William (2000). Supere el no. Ed. Norma, 2000.

MODALIDADES DEL CURSADO

Se llevará a cabo con una frecuencia semanal de clases (dos por semana) de dos horas de duración cada una. Se recomienda como modalidad de cursado y ante la necesidad de trabajo de intercambio y discusión en clase la asistencia a las mismas. Se alternarán entre estudio de casos, lecturas reflexivas, vídeos e invitados especiales.

La cátedra irá monitoreando los progresos individuales en las diferentes actividades programadas y para ello se propondrá la lectura de los textos específicos, ver con anticipación los vídeos seleccionadas para con posterioridad debatir, construir y arribar a conclusiones generales acerca del tema tratado en el transcurso de la clase.

APROBACIÓN FINAL

La calificación final de los estudiantes está compuesta por las siguientes evaluaciones parciales:

- Participación en clase. Se valorará el aporte individual para la reflexión y el pensamiento crítico.
- Preparación y exposición de temas.
- Elaboración de un caso de aplicación.

SISTEMA DE CONSULTA

- Los alumnos disponen de horarios de consulta en gabinete cuyo día y horario figura en la página electrónica y en el sitio web del Departamento de Ciencias de la Administración.

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SUR
Bahía Blanca – Argentina

Departamento de CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

PROGRAMA DE

NEGOCIACIÓN

CÓDIGO: 1770

ÁREA: Administración

VIGENCIA DE ESTE PROGRAMA

PROFESOR RESPONSABLE	AÑO	PROFESOR RESPONSABLE
Mg. María Cristina Lagier	2014	

VISADO

COORDINADOR AREA	SECRETARIO ACADEMICO	DIRECTOR DE DEPARTAMENTO
	Mg. (Cra) DIANA ALBANESE SECRETARIA ACADEMICA DEPTO. CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION	Mg. (Cra) REGINA DURAN Directora Decana Dpto. Ciencias de la Administración
Fecha:	Fecha Aprobado Consejo Departamental:	

Vigencia años:	2014				