



Sílabo de Taller de Negociación y Solución de Conflictos

I. Datos generales

Código	ASUC 00848			
Carácter	Electivo			
Créditos	3			
Periodo académico	2022			
Prerrequisito	Ninguno			
Horas	Teóricas:	2	Prácticas:	2

II. Sumilla de la asignatura

La asignatura corresponde al área de estudios de especialidad, es de naturaleza teórico-práctica. Tiene como propósito desarrollar en el estudiante la capacidad de conocer, comprender y aplicar los conocimientos y procedimientos de la negociación y solución de conflictos en la gestión pública.

La asignatura contiene: La negociación, la comunicación: clave de la negociación, preparación para la negociación, el desarrollo de la negociación, otras estrategias para la solución de conflictos.

III. Resultado de aprendizaje de la asignatura

Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de aplicar eficientemente los diversos sistemas alternativos de resolución en conflictos suscitados a nivel del ejercicio de la actividad de la administración pública y en su interacción con los administrados.



IV. Organización de aprendizajes

Unidad I Teoría del conflicto		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar la naturaleza del conflicto, considerando los comportamientos asumidos frente a una situación conflictiva.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Naturaleza y definición. ✓ Clases. ✓ Fases del proceso conflictivo. ✓ Comportamientos conflictivos. ✓ Análisis y gestión del conflicto. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifica la naturaleza del conflicto y los efectos en un determinado contexto. ✓ Explica los síntomas de una situación conflictiva, así como el sistema resolutivo en cada una de sus etapas. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Actúa con sentido crítico, tolerancia y respeto frente a sus propuestas y la de sus compañeros en relación a la importancia de la negociación y solución de conflictos. 	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba de desarrollo 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vargas Mendoza, J. (2009). <i>Manejo del conflicto. Apuntes para un seminario</i>. México: Asociación Oaxaqueña de psicología. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ormachea, I. (2007). <i>Manejo constructivo de conflictos y promoción de consensos</i>. Lima: Pro diálogo. • Ormachea, I. (2007). <i>Construcción y fortalecimiento de espacios de diálogo</i>. Lima: Pro diálogo. • Ortiz, F. (2010). <i>Conciliación extrajudicial: justicia formal y arbitraje</i>. Lima: Jurista Editores. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • Pro diálogo (2007). <i>Manejo constructivo de conflictos y promoción de consensos</i>. Recuperado de: www.prodialogo.org.pe. 		



Unidad II Sistemas alternativos de resolución de conflictos		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar los alcances de los sistemas alternativos primarios de resolución de conflictos en el tratamiento de una situación conflictiva.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Definición. ✓ Sistemas alternativos primarios de resolución de conflictos. ✓ Sistemas alternativos secundarios de resolución de conflictos. ✓ Ventajas del uso de sistemas alternativos de resolución de conflictos. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifica las diferencias entre los sistemas primarios y secundarios. ✓ Explica las ventajas en el uso de los diferentes sistemas alternativos primarios de resolución de conflictos en contextos determinados. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Actúa con sentido crítico, tolerancia y respeto frente a sus propuestas y la de sus compañeros en relación a la importancia de la negociación y solución de conflictos. 	
Instrumento de evaluación	✓ Lista de cotejo		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vargas Mendoza, J. (2009). <i>Manejo del conflicto. Apuntes para un seminario</i>. México: Asociación Oaxaqueña de psicología. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caivano, R. (1998). <i>Negociación, conciliación y arbitraje</i>. Lima: Apenac. • Caivano, R. (2006). <i>Negociación y mediación: instrumentos apropiados para la abogacía moderna</i>. Buenos Aires: Ad Hoc. • Mesa de concertación para la lucha contra la pobreza. (2005). <i>Guía metodológica: resolución de conflictos para el desarrollo concertado</i>. Lima: Pro diálogo. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • Pro diálogo (2005). <i>Guía metodológica: resolución de conflictos para el desarrollo concertado</i>. Recuperado de: www.prodialogo.org.pe. 		



Unidad III Negociación		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar las ventajas del adecuado uso de la comunicación en el proceso de gestión del conflicto, adoptando un estilo de negociación.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Comunicación: Definición. Ventajas de la comunicación en el proceso de resolución de conflictos. ✓ Negociación: Definición de negociación. Estilos de negociación. Negociación distributiva: características, estrategias y tácticas. Negociación integrativa: características, estrategias y tácticas. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Analiza las ventajas de la comunicación eficaz en la gestión y resolución de conflictos. ✓ Analiza contextos para la utilización de la negociación distributiva e integrativa. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Actúa con sentido crítico, tolerancia y respeto frente a sus propuestas y la de sus compañeros en relación a la importancia de la negociación y solución de conflictos. 	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba de desarrollo 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vargas Mendoza, J. (2009). <i>Manejo del conflicto. Apuntes para un seminario</i>. México: Asociación Oaxaqueña de psicología. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caivano, R. (1998). <i>Negociación, conciliación y arbitraje</i>. Lima: Apenac. • Flint, P. (2003). <i>Negociación integral: herramienta eficaz para la resolución de conflictos y la creación de valor</i>. Lima: Grijley. • Sierralta, A. (2009). <i>Negociaciones y teoría de los juegos</i>. Lima: PUCP. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • Pro diálogo (2007). <i>Construcción y fortalecimiento de espacios de diálogo</i>. Recuperado de: www.prodialogo.org.pe. 		



Unidad IV Conciliación y arbitraje		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar los sistemas conciliatorio y arbitral en la composición de situaciones conflictivas, considerando las características de los contextos particulares.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Conciliación: Definición. Materia conciliable. Procedimiento conciliatorio. Acta de conciliación, sus efectos y su ejecución. ✓ Arbitraje: Definición. Convenio arbitral y materia arbitrable. Árbitros y función arbitral. Actuaciones arbitrales. Laudo arbitral, ejecución e impugnación. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Analiza los factores que determinan la disponibilidad de las materias que pueden ser sometidas a conciliación y/o a arbitraje. ✓ Analiza los efectos característicos de las actas de conciliación extrajudicial y de los laudos arbitrales. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Actúa con sentido crítico, tolerancia y respeto frente a sus propuestas y la de sus compañeros en relación a la importancia de la negociación y solución de conflictos. 	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Lista de cotejo 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vargas Mendoza, J. (2009). <i>Manejo del conflicto. Apuntes para un seminario</i>. México: Asociación Oaxaqueña de psicología. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Abanto, J. (2016). <i>Nuevos enfoques de la conciliación y arbitraje</i>. Lima: Instituto Pacífico. • Cantuarias, F. (2007). <i>Arbitraje comercial y de las inversiones</i>. Lima: UPC. • Ortiz, F. (2010). <i>Conciliación extrajudicial: justicia formal y arbitraje</i>. Lima: Jurista Editores. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • Biblioteca de arbitraje. (2013). Estudio Mario Castillo Freyre. Recuperado de: www.castillofreyre.com. 		

V. Metodología

En el desarrollo de la asignatura se empleará una metodología activa centrada en el aprendizaje del estudiante, desarrollándose con base a exposiciones dialogadas y participativas, combinadas con discusiones y diálogos simultáneos, método de casos, trabajos y discusiones grupales. Para ello se hará uso bibliografía universitaria, separatas complementarias, videos, audios y recursos multimedia. Asimismo, se considerará el desarrollo de la escucha activa por parte del estudiante. Se hará uso permanente de los siguientes recursos: aula virtual y guías de trabajo.



VI. Evaluación

VI.1. Modalidad semipresencial

Rubros	Comprende	Instrumentos	Peso
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Prueba de desarrollo	Requisito
Consolidado 1	Unidad I	Prueba de desarrollo	20%
Evaluación parcial	Unidad I y II	Prueba mixta	20%
Consolidado 2	Unidad III	Prueba de desarrollo	20%
Evaluación final	Todas las unidades	Prueba mixta	40%
Evaluación sustitutoria (*)	Todas las unidades	Prueba mixta	

(*) Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores

Fórmula para obtener el promedio:

$$PF = C1 (20\%) + EP (20\%) + C2 (20\%) + EF (40\%)$$

2022.