



# Sílabo de Negociación y Manejo de Crisis

## I. Datos generales

Código	ASUC 00612			
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 el desarrollo de competencias y habilidades personales-profesionales para administrar eficazmente y determinar estrategias una negociación entre *stakeholders* y la organización, pública o privada. Otorga al estudiante la ciencia y práctica para poder gestionar y dirigir con visión holística una crisis comunicacional de la organización donde se desempeñe, con el objetivo del resguardo de la reputación empresarial y la licencia social.

**La asignatura contiene:** Comunicación kinestésica, prosémica, Habilidades de liderazgo, Oratoria, Pensamiento analítico, Control emocional, Diagnóstico de la comunicación externa, diagnóstico de la imagen, Plan de comunicación externa, crisis comunicacional y media training, Mapeo de *stakeholders* y grupos de interés, Elementos de la Negociación, Responsabilidad social.

---

## III. Resultado de aprendizaje de la asignatura

---

Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de resolver casos de negociación, aplicando los fundamentos, estrategias, técnicas y métodos de la negociación, demostrando dominio de las técnicas de negociación y habilidad en el manejo de la comunicación y crisis.

---



#### IV. Organización de aprendizajes

Unidad I Teoría del conflicto		Duración en horas	16
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de describir la evolución de la Teoría del conflicto y los mecanismos alternativos de solución de conflictos en el marco de la doctrina moderna.		
<b>Conocimientos</b>	<b>Habilidades</b>	<b>Actitudes</b>	
<b>El conflicto</b> ✓ Formas y causas ✓ Tipos y estructura <b>Proceso del conflicto</b> ✓ Motivos de conflicto ✓ Conflicto y cultura <b>Nociones sobre negociación</b> ✓ Elementos ✓ Estilos de negociación ✓ Rasgos del negociador <b>Planificación</b> ✓ El ambiente físico y la preparación psicológica ✓ Protocolo efectivo en la negociación ✓ Cómo se organiza un plan para negociar	✓ Identifica las formas y causas, así como la tipología de conflictos ✓ Describe cómo se desarrolla el proceso del conflicto ✓ Aplica criterios para la planificación en medio de un conflicto	✓ Asume críticamente los conflictos como parte de la naturaleza humana.	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prueba de desarrollo</li> </ul>		
Bibliografía (básica y complementaria)	<b>Básica:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Flint Blanck, P. (2001). Negociaciones Eficaces. Lima: Empresa Editora El Comercio.</li> </ul> <b>Complementaria:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fisher, R., Ury, W. y Patton, B. (1993). "Sí... de acuerdo. Cómo negociar sin ceder". (1° ed.). Colombia: Norma.</li> </ul>		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Algunas ideas sobre conflicto <a href="https://www.youtube.com/watch?v=x8-fhXlI8Z0">https://www.youtube.com/watch?v=x8-fhXlI8Z0</a></li> <li>• Perspectivas sobre conflicto <a href="https://www.youtube.com/watch?v=TiNUaHXsjBA">https://www.youtube.com/watch?v=TiNUaHXsjBA</a></li> </ul>		



<b>Unidad II</b>		Duración en horas	16
<b>Percepción en el proceso de desarrollo de conflictos</b>			
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar los sesgos, la comunicación y la asertividad, demostrando claridad y coherencia en sus soluciones.		
<b>Conocimientos</b>	<b>Habilidades</b>	<b>Actitudes</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Percepción: sesgos y errores al negociar</li> <li>✓ Persuasión: reglas de la negociación</li> <li>✓ La cultura y la comunicación</li> <li>✓ Comunicación y negociación, fundamentos de PN</li> <li>✓ Comportamiento no verbal, calibración y sincronización</li> <li>✓ La asertividad en la negociación</li> <li>✓ Formas de comunicación</li> <li>✓ Gestión emocional</li> <li>✓ Escucha activa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identifica los sesgos al negociar.</li> <li>✓ Explica las ventajas de la comunicación en la negociación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Enfrenta casos planteados con mecanismos comunicacionales</li> </ul>	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prueba de desarrollo</li> </ul>		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p><b>Básica:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Flint Blanck, P. (2001). Negociaciones Eficaces. Lima: Empresa Editora El Comercio.</li> </ul> <p><b>Complementaria:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fisher, R., Ury, W. y Patton, B. (1993). "Sí... de acuerdo. Cómo negociar sin ceder". (1º ed.). Colombia: Norma.</li> <li>• Yance, I (2017). Demanda de contenidos mediáticos entre adultos jóvenes de Huancayo. Apuntes de ciencia y sociedad, 62-68.</li> </ul>		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Percepción <a href="https://www.youtube.com/watch?v=0yBjhNeKUrU">https://www.youtube.com/watch?v=0yBjhNeKUrU</a></li> </ul>		



<b>Unidad III</b>		Duración en horas	16
<b>Sistemas alternativos de resolución de conflictos</b>			
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de emplear los sistemas alternativos primarios de resolución de conflictos en el tratamiento de una situación conflictiva.		
<b>Conocimientos</b>	<b>Habilidades</b>	<b>Actitudes</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Sistemas alternativos de resolución de conflictos</li> <li>✓ Sistemas alternativos primarios de resolución de conflictos</li> <li>✓ Sistemas alternativos secundarios de resolución de conflictos</li> <li>✓ Ventajas del uso de sistemas alternativos de resolución de conflictos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identifica las diferencias entre los sistemas primarios y secundarios.</li> <li>✓ Explica las ventajas en el uso de los diferentes sistemas alternativos de resolución de conflictos en contextos determinados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Actúa con sentido crítico frente a las propuestas de sus compañeros en relación a la importancia de la negociación y solución de conflictos.</li> </ul>	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prueba de desarrollo</li> </ul>		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p><b>Básica:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Flint Blanck, P. (2001). Negociaciones Eficaces. Lima: Empresa Editora El Comercio.</li> </ul> <p><b>Complementaria:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fisher, R., Ury, W. y Patton, B. (1993). "Sí... de acuerdo. Cómo negociar sin ceder". (1° ed.). Colombia: Norma.</li> <li>• Hodggetts, R. y Altman, S. (1983). "Comportamiento humano en las organizaciones". Nueva Editorial Interamericana. México.</li> </ul>		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistemas Alternos de Resolución de Conflictos. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=eRF2Y0gMDvg">https://www.youtube.com/watch?v=eRF2Y0gMDvg</a></li> </ul>		



<b>Unidad IV</b> <b>Estrategia en la negociación</b>		Duración en horas	16
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de resolver casos de negociación, aplicando los fundamentos, estrategias, técnicas y métodos de negociación, demostrando dominio del tema y habilidad en la comunicación.		
<b>Conocimientos</b>	<b>Habilidades</b>	<b>Actitudes</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓Estrategias para llegar a acuerdos satisfactorios: distributivos e integradores</li> <li>✓Líneas de acción previas a la negociación exitosa</li> <li>✓Tácticas y estrategias de negociación</li> <li>✓Tácticas Interpersonales</li> <li>✓Tácticas operativas</li> <li>✓Tácticas persuasivas</li> <li>✓Los límites de la negociación. Las posiciones al negociar</li> <li>✓Separar las personas del problema</li> <li>✓Intereses y posiciones</li> <li>✓Opciones de mutuo beneficio. Criterios objetivos</li> <li>✓La mejor alternativa a un acuerdo negociado (MAAN)</li> <li>✓Juego sucio o evasión al juego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓Conoce diferentes alternativas de negociación de conflictos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓Reflexiona sobre cómo se desarrolla un conflicto, entendiendo su complejidad en la perspectiva de buscarle soluciones.</li> </ul>	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prueba de desarrollo</li> </ul>		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p><b>Básica:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Flint Blanck, P. (2001). Negociaciones Eficaces. Lima: Empresa Editora El Comercio.</li> </ul> <p><b>Complementaria:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hodggetts, R. y Altman, S. (1983). "Comportamiento humano en las organizaciones". Nueva Editorial Interamericana. México.</li> <li>• Rodríguez, M. (1991) "Asertividad para negociar". McGraw Hill, México.</li> </ul>		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• MAAN. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=yzKwgRWRz_g">https://www.youtube.com/watch?v=yzKwgRWRz_g</a></li> </ul>		



## V. Metodología

El curso es mayormente práctico, por lo que las evaluaciones serán constantes y se llevará a cabo los avances del proyecto, donde el estudiante deberá plasmar sus conocimientos de modo práctico. Las sesiones de aprendizaje fomentarán la participación de los estudiantes. Se utilizará la plataforma virtual para la muestra de diapositivas y materiales de consulta que ayuden al desarrollo del curso.

## VI. Evaluación

### VI.1. Modalidad Presencial

Rubros	Comprende	Instrumentos	Peso
<b>Evaluación de entrada</b>	Prerrequisitos o conocimientos de la asignatura	Prueba objetiva	Requisito
Consolidado 1	Unidad I	Prueba de desarrollo	20%
	Unidad II	Prueba de desarrollo	
<b>Evaluación Parcial</b>	Unidad I y II	Prueba de desarrollo	20%
Consolidado 2	Unidad III	Prueba de desarrollo	20%
	Unidad IV	Prueba de desarrollo	
<b>Evaluación Final</b>	Todas las unidades	Prueba de desarrollo	40%
<b>Evaluación sustitutoria (*)</b>	Todas las unidades	Prueba de desarrollo	

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

**Fórmula para obtener el promedio:**

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