



Sílabo de Negociación y Administración de Conflictos

I. Datos generales

| | | | | |
|--------------------------|---------------------|---|-------------------|---|
| Código | ASUC 00611 | | | |
| Carácter | Obligatorio | | | |
| Créditos | 3 | | | |
| Periodo académico | 2022 | | | |
| Prerrequisito | Contratos Laborales | | | |
| 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 las capacidades de comunicación, negociación, y solución de conflictos dentro de las organizaciones.

La asignatura contiene: Desarrollo de estilos laborales de comunicación y los estilos de negociación efectiva, fases de una negociación. El conflicto en las organizaciones, mapa del "Conflict Mentoring". Como afrontar el conflicto, estilos personales de comunicación y negociación. Negociación distributiva e integral. Fases de la negociación. Dilemas en la negociación. Estrategias y tácticas en la negociación. La autonomía colectiva. Instrumentos internacionales de trabajo de la OIT. Disposiciones internas aplicables al régimen laboral público y privado. Negociación colectiva: principios rectores. Definición y funciones. Consideraciones aplicables al régimen laboral de la actividad privada. Consideraciones aplicables al régimen laboral público. Huelga: naturaleza y definición. Procedencia e ilegalidad de la huelga. Jurisprudencia aplicable: autonomía colectiva. Buena fe negocial.

III. Resultado de aprendizaje de la asignatura

Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de sustentar una propuesta de solución para un conflicto específico tanto individual como colectivo, empleando los estilos personales de negociación, las fases, los dilemas, las estrategias tácticas, demostrando alternativas de solución para cada una de las partes negociantes en las organizaciones, respetando el marco jurídico.



IV. Organización de aprendizajes

| Unidad I La comunicación y manejo de conflictos para negociar | | Duración en horas | 16 |
|--|---|---|----|
| Resultado de aprendizaje de la unidad | Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de reconocer los estilos de comunicación para negociar y analizar la naturaleza de los conflictos y cómo afrontarlo. | | |
| Conocimientos | Habilidades | Actitudes | |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ estilos laborales de comunicación y de negociación efectiva ✓ Fases de una negociación ✓ El conflicto en las organizaciones ✓ Mapa del "Conflict Mentoring" ✓ Como afrontar el conflicto | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Reconoce las fases de la comunicación laboral y estilos de la negociación. ✓ Identifica las fases de la negociación. ✓ Reconoce cómo se originan los conflictos en las organizaciones y desarrolla un mapa de conflicto. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Juzga adecuadamente la naturaleza de los conflictos para poder desarrollar estrategias de negociación efectiva. | |
| Instrumento de evaluación | <ul style="list-style-type: none"> • Rúbrica de evaluación | | |
| Bibliografía (básica y complementaria) | <p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Casado, L. y Privat, T. (2007). <i>Conflict Mentoring</i>. Como afrontar y resolver los Conflictos. Barcelona: Editorial Bresca. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gaceta Jurídica. (2010). <i>Cómo resolver conflictos laborales. Conciliación, arbitraje, extra procesos y otras formas</i>. s.l.: Gaceta Jurídica. | | |
| Recursos educativos digitales | <ul style="list-style-type: none"> • Conflict mentoring. Recuperado de http://www.iadef.org/wp/wp-content/uploads/2016/09/Conflict-Mentoring_Apuntes.pdf | | |



| Unidad II | | Duración en horas | 16 |
|---|---|---|----|
| La negociación: estilos, fases y estrategias | | | |
| Resultado de aprendizaje de la unidad | Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar estilos de negociación efectiva para resolver conflictos en la organización. | | |
| Conocimientos | Habilidades | Actitudes | |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Estilos personales de comunicación y negociación ✓ Negociación distributiva e integral ✓ Fases de la negociación ✓ Dilemas en la negociación ✓ Estrategias y tácticas en la negociación | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifica los estilos de comunicación y negociación. ✓ Describe las fases de la negociación. ✓ Aplica adecuadamente estrategias y tácticas de negociación. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Propone estrategias efectivas de negociación y juicio de valor. | |
| Instrumento de evaluación | <ul style="list-style-type: none"> • Ficha de evaluación | | |
| Bibliografía (básica y complementaria) | <p>Básica: Dasi, F. y Martínez-Vilanova, R. (2009). Técnicas de negociación: Un método práctico. s.l.: ESIC.</p> <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gaceta Jurídica. (2010). Cómo resolver conflictos laborales. Conciliación, arbitraje, extra procesos y otras formas. s.l.: Gaceta Jurídica. | | |
| Recursos educativos digitales | <ul style="list-style-type: none"> • Técnicas de Negociación. Recuperado de https://tellado.es/descargas/negociacion/tecnicas-negociacion.pdf | | |



| Unidad III | | Duración en horas | 16 |
|---|--|---|----|
| Marco jurídico de las negociaciones colectivas | | | |
| Resultado de aprendizaje de la unidad | Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de describir el marco jurídico y sus limitaciones tanto nacionales como del ámbito de la OIT en materias de negociación colectiva. | | |
| Conocimientos | Habilidades | Actitudes | |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ La autonomía colectiva. Instrumentos internacionales de trabajo de la OIT ✓ Disposiciones internas aplicables al régimen laboral público y privado ✓ Negociación colectiva: principios rectores. Definición y funciones | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifica los instrumentos internacionales de trabajo OIT. ✓ Describe las disposiciones internas aplicables del régimen privado y público. ✓ Resume los principios de negociación colectiva y sus principios rectores. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Defiende las normas internacionales y disposiciones para realizar una adecuada y justa negociación colectiva. | |
| Instrumento de evaluación | <ul style="list-style-type: none"> • Rúbrica de evaluación | | |
| Bibliografía (básica y complementaria) | <p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toyama, J. (s.f.). Soluciones laborales: Sistema integral de información para jefes de recursos humanos, asesores legales, administradores y gerentes. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gaceta Jurídica. (2010). Cómo resolver conflictos laborales. Conciliación, arbitraje, extra procesos y otras formas. s.l.: Gaceta Jurídica. | | |
| Recursos educativos digitales | <ul style="list-style-type: none"> • La negociación colectiva, Normas de la OIT y principios de los órganos de control. Recuperado de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_norm/@normes/documents/publication/wcms_087940.pdf | | |



| Unidad IV | | Duración en horas | 16 |
|--|--|--|----|
| Consideraciones del régimen público y privado en materia de negociaciones y huelga | | | |
| Resultado de aprendizaje de la unidad | Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de sustentar una propuesta de solución, tomando en cuenta las consideraciones de los regímenes laborales en materia de negociaciones, la naturaleza de la huelga y su jurisprudencia, así como la buena fe negocial. | | |
| Conocimientos | Habilidades | Actitudes | |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Consideraciones aplicables al régimen laboral de la actividad privada y al régimen laboral público en materia de negociaciones colectivas ✓ Huelga: Naturaleza y definición. Procedencia e ilegalidad de la huelga. Jurisprudencia aplicable: autonomía colectiva. ✓ Buena fe negocial | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifica las consideraciones aplicables al régimen laboral privado y público. ✓ Analiza la naturaleza de la procedencia y jurisprudencia aplicable a la huelga. ✓ Comprende los principios de la buena fe negocial. | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Expone con argumento y base las consideraciones del régimen laboral sobre la negociación colectiva y de la huelga, aplicando lealmente la fe negocial. | |
| 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"> • Gonzales, L. (s.f.). Negociación colectiva y huelga en el derecho laboral peruano. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gaceta Jurídica. (2010). Cómo resolver conflictos laborales. Conciliación, arbitraje, extra procesos y otras formas. s.l.: Gaceta Jurídica. | | |
| Recursos educativos digitales | <ul style="list-style-type: none"> • Negociación colectiva en Perú. Recuperado de: http://www.relats.org/documentos/DERECHOVillavicencio2.pdf | | |



V. Metodología

-
- La asignatura se desarrollará utilizando la metodología experiencial a través de:
 - Discusión de lecturas
 - Aula invertida
 - Exposiciones (del profesor y de los estudiantes)
 - Trabajos colaborativos
 - Análisis y solución de casos y ejercicios
 - Método de casos
-

VI. Evaluación

Modalidad presencial

| Rubros | Comprende | Instrumentos | Peso |
|------------------------------------|---|-----------------------|-----------|
| Evaluación de entrada | Prerrequisitos o conocimientos de la asignatura | Prueba de desarrollo | Requisito |
| Consolidado 1 | Unidad I | Rúbrica de evaluación | 20% |
| | Unidad II | Ficha de evaluación | |
| Evaluación parcial | Unidad I y II | Prueba de desarrollo | 20% |
| Consolidado 2 | Unidad III | Rúbrica de evaluación | 20% |
| | Unidad IV | Lista de cotejo | |
| Evaluación final | Todas las unidades | Prueba de desarrollo | 40% |
| Evaluación sustitutoria (*) | Todas las unidades | Prueba de desarrollo | |

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

Fórmula para obtener el promedio:

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