

**ANEP****UTU****DIRECCIÓN GENERAL
DE EDUCACIÓN
TÉCNICO PROFESIONAL****DIRECCIÓN TÉCNICA DE GESTIÓN ACADÉMICA
DEPARTAMENTO DE DISEÑO Y DESARROLLO CURRICULAR**

	PROGRAMA				
	Código en SIPE	Descripción en SIPE			
TIPO DE CURSO	050	Tecnólogo			
PLAN		2024			
SECTOR DE ESTUDIO		52A			
ORIENTACIÓN		Logística			
MODALIDAD	-----	Presencial/Semipresencial/Virtual			
AÑO	-----	2024			
TRAYECTO	-----	-----			
SEMESTRE					
MÓDULO	-----	5			
ÁREA DE ASIGNATURA					
ASIGNATURA		Teoría y práctica de la negociación			
ESPACIO o COMPONENTE CURRICULAR	-----				
MODALIDAD DE APROBACIÓN					
DURACIÓN DEL CURSO	Horas totales:	Horas semanales:	Cantidad de semanas:		
Fecha de Presentación:	Nº Resolución de la DGETP	Exp. Nº	Res. Nº	Acta Nº	Fecha __/__/__

1-ANTECEDENTES

La teoría y práctica de la negociación se remonta al propio germen de las civilizaciones de la antigüedad, donde las civilizaciones utilizaban estrategias para llegar a acuerdos y resolver conflictos de manera pacífica. En la historia contemporánea, el estudio sistemático de la negociación, como disciplina académica, se generará en la década de 1950 mediante investigaciones pioneras tanto en el ámbito de la psicología, como en el de las ciencias económicas o la politología. Estos antecedentes históricos sentaron las bases para el desarrollo de teorías y prácticas de negociación más sofisticadas y efectivas en su diseño.

2. FUNDAMENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

El orientarse al estudio específico de conflictos de manera inventiva y diligente o de forma desordenada y desenfocada, de alguna manera, se determina especialmente por el grado de preparación que hubiese para el atendimiento del caso. Esto es revisado ciertamente en la unidad curricular *Teoría y práctica de la negociación*. Se posee una comprensión tradicional del asunto que se manifiesta en disposiciones directivas o preceptivas, y, siendo que atañen, exclusivamente, en general, solamente a materias de arbitraje o de juicio. Esto hace que sea poco o nulo el espacio de necesario desarrollo de habilidades de negociación y de resolución de conflictos, así como el que se requiere a su vez para que se genere la iniciativa propia a la manera de una condición favorable para resolver diferencias entre partes interesadas. El modo en que se afronta una situación conflictiva es producto de los aprendizajes que se forjan durante la propia vida y en el ámbito laboral. Estas facultades de respuesta pueden y deben de mejorarse para lograr que las soluciones se hallen en condiciones de equiparación entre partes, como definición justa de intereses. Ha sido durante décadas que múltiples personas o agrupamientos, y de distintos entornos, han ensayado diversas aproximaciones a la difícil tarea de afrontar conflictos antes que simplemente ignorarlos. Es de esta forma que se ha densificado un campo de conocimiento alrededor de sus temáticas y se ha logrado, a su vez, esto mismo, a partir de múltiples experiencias profesionales. Es mediante estas progresiones del campo negociador que se ha resuelto alguna síntesis en el plano de su aplicación técnica, así como de su método o de su modelo de resolución de conflictos. La unidad curricular *Teoría y práctica de la negociación* se radica, de esta manera, en el propósito de aportar conocimiento y aprendizaje en lo relativo a habilidades personales que se requieran para afrontar divergencia de intereses, así como en lo atinente a relaciones interpersonales e interinstitucionales para la indagación adecuada de resolución de conflictos, o incluso de autogestión entre partes interesadas.

3. OBJETIVO GENERAL

- Dominar técnicas y estrategias de resolución de conflictos
- Dominar habilidades y competencias para una gestión profesional efectiva
- Dominar adecuadamente lo instrumental y técnico de la negociación

- Valorar formas de comunicación directa u oblicua que se hallen expresadas en el proceso de negociación
- Dominar articulación de experiencias de negociación propias o de referencia

4. COMPETENCIAS A TRABAJAR EN LA UNIDAD CURRICULAR

Competencias Básicas (módulo 5)	Competencias Genéricas (módulo 5)	Competencias Profesionales (específica a UC, módulo 5)
<p><u>Pensamiento crítico</u></p> <p>-Desarrolla procesos intelectuales que involucran la interpretación, el análisis y la reflexión a través de la valoración y la expresión de juicios razonados.</p> <p>-Accede y amplía los saberes específicos, los cuales se exteriorizan con solidez argumentativa en un marco dialógico de respeto.</p> <p>-Amplía reflexión acerca del entorno comercial y de su resolución de problemas cotidianos.</p> <p><u>Científica, técnica y tecnológica</u></p> <p>-Efectúa un uso consciente de los recursos técnicos y tecnológicos en relación a sus beneficios y riesgos.</p> <p>-Valora la influencia de los productos científicos y emplea diversos recursos tecnológicos como fuente de conocimiento.</p> <p>-Reconoce la relevancia del pensamiento científico técnico y tecnológico para la sociedad, el mundo del trabajo y el cuidado del ambiente.</p>	<p><u>Pensamiento analítico e innovación</u></p> <p>-Desarrolla los procesos de indagación, investigación y reflexión obteniendo evidencias para identificar, modelar y construir soluciones a problemas o desafíos mediante acciones que propendan al desarrollo sostenible.</p>	<p><u>Valoración técnica de la operativa de negociación</u></p> <p>-Domina técnicas y estrategias de resolución de conflictos</p> <p>-Domina habilidades y competencias para una gestión profesional efectiva</p> <p>-Domina adecuadamente lo instrumental y técnico de la negociación</p> <p>-Valora formas de comunicación directa u oblicua que se hallen expresadas en el proceso de negociación</p> <p>-Domina articulación de experiencias de negociación propias o de referencia</p>

--	--	--

Resultados de aprendizaje

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS DE LA UNIDAD CURRICULAR

- Domina técnicas y estrategias de resolución de conflictos mediante el estudio de patrones de aplicación automática y de acuerdo, para resolver la confirmación de un «ganar-ganar» como criterio de aproximación de intereses entre partes
- Domina habilidades y competencias para una gestión profesional efectiva mediante el estudio de recursos idóneos, para solucionar la preparación, la conducción y la evaluación de procesos de negociación
- Domina adecuadamente lo instrumental y técnico de la negociación mediante el estudio de la racionalización de situaciones que se presentaran disociadas de las realidades y de una relación de evidencias, para solucionar una toma de decisiones justa aún en situaciones adversas al propio interés
- Valora formas de comunicación directa u oblicua mediante el estudio de sus condiciones expresivas, para resolver un proceso de negociación según relevancia de su evaluación y alcance respecto de un campo de actuación profesional
- Domina articulación de experiencias de negociación propias o de referencia, mediante el estudio relacionado de la evidencia nueva respecto de la antecedente, para solucionar el sentido de su aprendizaje técnico y profesional

Saberes estructurantes

1. Conflicto como proceso
2. Instrumentos de resolución de conflictos
3. Estrategias de intervención para la transformación del conflicto

Contenidos del componente programático

1. Este saber estructurante asume la dimensión relativa al conflicto como proceso

- 1.1 Detección de un conflicto
- 1.2 Presentación
- 1.3 Presentación de los participantes y evaluación inicial
- 1.4 Definición de un conflicto
- 1.5 Proceso de construcción de los conflictos
- 1.6 Características, funciones y tipos de conflicto
- 1.7 Estilos para responder al conflicto
- 1.8 Impresiones sobre el conflicto
- 1.9 Afectaciones en el conflicto
- 1.10 Diferentes abordajes de los conflictos
- 1.11 Evaluación del día

2. Este saber estructurante asume la dimensión relativa a los instrumentos de resolución de conflictos

- 2.1 Apertura, recapitulación del día anterior y evaluación parcial
- 2.2 Instrumentos personales
- 2.3 Comunicación: la escucha activa
- 2.4 Comunicación: la expresión asertiva
- 2.5 Comunicación: las habilidades para el diálogo
- 2.6 Instrumentos organizacionales
- 2.7 Análisis del conflicto: línea del tiempo
- 2.8 Análisis del conflicto: mapa del conflicto
- 2.9 Análisis del conflicto: intereses y necesidades
- 2.10 Evaluación del día

3. Este saber estructurante asume la dimensión relativa a las estrategias de intervención para la transformación del conflicto

- 3.1 Apertura y recapitulación
- 3.2 Estrategias de intervención en conflictos
- 3.3 Reconocimiento de la etapa
- 3.4 Vías de solución: negociación-mediación
- 3.5 Vías de solución: mediación
- 3.6 Vías de solución: negociación
- 3.7 Vías de solución: el tercer lado, mediación *multiactor*
- 3.8 Vías de solución: plan de trabajo
- 3.9 Evaluación final

Orientaciones pedagógicas

El marco curricular para formación terciaria incluye orientaciones para el diseño de estrategias a emplearse por parte de los docentes, en relación a las particularidades de cada unidad curricular. De lo sugerido en el marco mencionado se toma lo siguiente: modelos de aprendizaje basados en casos, aprendizajes con protagonismo de estudiantes así como basados en resolución de problemas, para la provocación de la reflexión y el pensamiento, la metodología de proyectos, la transformación conceptual así como el aprendizaje basado en simulación o práctica, basándose en estándares internacionales. Esto, según la propia tipología de la unidad curricular tipo T centrada en el contenido teórico lógico que aborda y su componente de FB para saberes disciplinares aplicados.

Asimismo, se considera el abordaje sectorial de las competencias básicas y genéricas del propio marco curricular de Nivel III asociativamente respecto de las competencias profesionalizantes que son relativas a *Teoría y práctica de la negociación*. Esto, ateniéndose a su vez lo comprendido en el *Plan de Desarrollo Educativo 2020-2024* que en lo relativo a las progresiones de aprendizaje refiere con especial hincapié, mediante el ejercicio de estrategias transversales (LE 1, LE 3 y LE 5), a la mejora de las trayectorias a lo largo del trayecto educativo del estudiante, de sus inicios hasta el propio nivel terciario al que se aplica el presente componente curricular.

5. CONTENIDOS PROGRAMÁTICOS

Unidad 1. Conflicto como proceso

- 1.1 Detección de un conflicto
- 1.2 Presentación
- 1.3 Presentación de los participantes y evaluación inicial
- 1.4 Definición de un conflicto
- 1.5 Proceso de construcción de los conflictos
- 1.6 Características, funciones y tipos de conflicto
- 1.7 Estilos para responder al conflicto
- 1.8 Impresiones sobre el conflicto
- 1.9 Afectaciones en el conflicto
- 1.10 Diferentes abordajes de los conflictos
- 1.11 Evaluación del día

Unidad 2. Instrumentos de resolución de conflictos

- 2.1 Apertura, recapitulación del día anterior y evaluación parcial
- 2.2 Instrumentos personales
- 2.3 Comunicación: la escucha activa
- 2.4 Comunicación: la expresión asertiva
- 2.5 Comunicación: las habilidades para el diálogo
- 2.6 Instrumentos organizacionales
- 2.7 Análisis del conflicto: línea del tiempo
- 2.8 Análisis del conflicto: mapa del conflicto
- 2.9 Análisis del conflicto: intereses y necesidades
- 2.10 Evaluación del día

Unidad 3. Estrategias de intervención para la transformación del conflicto

- 3.1 Apertura y recapitulación
- 3.2 Estrategias de intervención en conflictos
- 3.3 Reconocimiento de la etapa
- 3.4 Vías de solución: negociación-mediación
- 3.5 Vías de solución: mediación
- 3.6 Vías de solución: negociación
- 3.7 Vías de solución: el tercer lado, mediación *multiactor*
- 3.8 Vías de solución: plan de trabajo
- 3.9 Evaluación final

6. EVALUACIÓN A ESTUDIANTES MEDIANTE AL MENOS DOS PRUEBAS PARCIALES

Se recomienda especialmente que las evaluaciones (intrínsecamente sumativas) se resuelvan en su sentido de proceso continuado. Se debe evaluar al estudiante en toda su formación, mediante actividades de aprendizaje revueltas colectivamente, para el fomento del trabajo colaborativo. Porque, a partir del curso, el propósito es incidir como agente positivo en las progresiones de aprendizaje. En oportunidad de la evaluación, deben aplicarse al menos dos pruebas parciales a las

que el docente dará su forma didáctica, adecuada necesariamente al horizonte competencial de aula. La primera prueba parcial tratará acerca de problemas abiertos, aplicados de manera introductoria al conflicto como proceso y a los instrumentos de resolución. La segunda prueba parcial debe referir a la presentación de un proyecto o problema elegido por los estudiantes, necesariamente abordado en equipo y con una defensa de proyecto a efectuarse en la fecha que se fije como calendario de entrega, al abarcar asimismo temáticas programáticas referidas a las estrategias de intervención para la transformación del conflicto. Ninguna de las dos pruebas parciales a desarrollarse corresponderá con una prueba diagnóstica a estudiantes que es relativa a la planificación docente. A su vez, cada una de las dos pruebas parciales que se especifican, a desarrollarse con los estudiantes, a efectos de la evaluación, deberá estar acompañada por la rúbrica correspondiente, donde se deberá clarificar cuáles son los niveles de aprendizaje, el nombre de las temáticas y sus contenidos —en relación a un horizonte de logros de aprendizaje—.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA RECOMENDADA PARA DOCENTES Y ESTUDIANTES

-Hernández Orta, G. (2012). *Manual de gestión y resolución de conflictos*. Recuperado de: <https://todosobremediacion.com.ar/wp-content/uploads/2021/08/Manual-de-Gestion-y-Resolucion-Conflictos.pdf>