

Universidad Nacional de Salta

FACULTAD DE
INGENIERIA

Avda. Bolivia 5.150 - 4.400 SALTA
T.E. (0387) 4255420 - FAX (54-0387) 4255351
REPUBLICA ARGENTINA
e-mail: unsaing@unsa.edu.ar

SALTA, **15 MAR. 2017**

00084

Expediente N° 14.593/16

VISTO la nota N° 2688/16, mediante la cual la Ing. Cecilia Isabel CABANILLAS, Profesor Adjunto en la asignatura "Relaciones Humanas" de la carrera de Ingeniería Industrial, solicita autorización para el dictado del Seminario Electivo denominado "Introducción a Técnicas Efectivas de Negociación y Mediación", a llevarse a cabo el 21 y 22 de noviembre de 2016, y

CONSIDERANDO:

Que el Curso se encontró a cargo de la solicitante, del Ing. Francisco ROBINSON LIQUÍN y de las Licenciadas Susana Beatriz URDINEZ y María José ALVARADO.

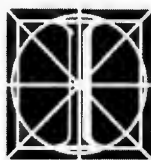
Que fueron destinatarios de la acción los alumnos Quinto Año de Ingeniería Industrial que se encontraran cursando "Relaciones Humanas".

Que la Ing. CABANILLAS detalla, en su presentación, los objetivos generales del Curso, el cronograma con los contenidos a abordar, la bibliografía recomendada, la metodología a aplicar y los recursos didácticos a utilizar, el reglamento interno y una propuesta de horas a acreditar a quienes aprobaran la evaluación.

Que obra en autos el curriculum vitae de la Lic. Susana Beatriz URDINEZ..

Que la Escuela de Ingeniería Industrial toma conocimiento y aconseja autorizar el dictado del Curso, con la acreditación de doce (12) horas para el Requisito Curricular "Seminarios Electivos".

Por ello y de acuerdo con lo aconsejado por la Comisión de Asuntos Académicos en
Despacho N° 12/2017,



Universidad Nacional de Salta

**FACULTAD DE
INGENIERIA**

Avda. Bolivia 5.150 - 4.400 SALTA
T.E. (0387) 4255420 - FAX (54-0387) 4255351
REPUBLICA ARGENTINA
e-mail: unsaing@unsa.edu.ar

Expediente N° 14.593/16

EL CONSEJO DIRECTIVO DE LA FACULTAD DE INGENIERÍA

(en su I Sesión Ordinaria, celebrada el 8 de marzo de 2017)

RESUELVE:

ARTÍCULO 1º.- Tener por autorizado el dictado del Seminario Electivo denominado "Introducción a Técnicas Efectivas de Negociación y Mediación", que se llevó a cabo el 21 y 22 de noviembre de 2016, a cargo de los Ingenieros Cecilia Isabel CABANILLAS y Francisco ROBINSON LIQUÍN y de las Licenciadas Susana Beatriz URDÍNEZ y María José ALVARADO, destinado a estudiantes de Quinto Año de Ingeniería Industrial que se encontraran cursando "Relaciones Humanas", cuyas especificaciones se detallan en el Anexo de la presente Resolución.

ARTÍCULO 2º.- Dejar establecido que a los estudiantes que aprueben el Seminario Electivo autorizado por el artículo que antecede, se le acreditarán doce (12) horas para el correspondiente Requisito Curricular.

ARTÍCULO 3º.- Publicar, comunicar a Secretaría Académica de la Facultad; a la Ing. Cecilia Isabel CABANILLAS y a los restantes docentes del Seminario; a la Escuela de Ingeniería Industrial; a la Dirección de Alumnos y girar a Dirección General Administrativa Académica para su toma de razón y demás efectos.

RESOLUCIÓN FI N° 00084 -CD- 2017

DRA. ANALIA IRMA ROMERO
SECRETARIA ACADEMICA
FACULTAD DE INGENIERIA - UNSa

ING. PEDRO JOSE VALENTIN ROMAGNOLI
DECANO
FACULTAD DE INGENIERIA - UNSa

ANEXO**Denominación del curso**

SEMINARIO ELECTIVO para la carrera de Ingeniería Industrial Plan 1999 modificado
Nombre: "Introducción a técnicas efectivas de Negociación y Mediación"

Docentes Responsables: Lic. Susana Urdinez – Ing. Cecilia Cabanillas – Ing. Francisco Robinson Liquín - Lic. María José Alvarado

Carrera: Ingeniería Industrial

Condiciones: Ser estudiantes avanzados de 5º año de Ingeniería Industrial, cursando Relaciones Humanas.

Objetivos generales

- Reconocer que las personas podemos manifestar distintos intereses, que cierto conflicto es inevitable y deberá ser gestionado.
- En los procesos de resolución de conflictos ofrecer a las partes interesadas recursos para la negociación colectiva y fortalecer las alianzas sociales.
- Establecer procesos eficaces de prevención y resolución pacífica de conflictos para minimizar la incidencia y las consecuencias de los conflictos en el lugar de trabajo.
- Establecer las diferencias entre negociación y mediación.
- Proporcionar mecanismos de conciliación/mediación voluntaria y de arbitraje.
- Análisis, interpretación y resolución de casos.

Metodología

Se realizan exposiciones de los temas por parte de los docentes de modo interactivo y con participación de los estudiantes.

Se propone la metodología de trabajo en equipo de tres personas tendiendo a un modo cooperativo de elaborar y presentar soluciones a las situaciones planteadas.

El grupo docente hace hincapié en realizar el análisis de las soluciones de los ejercicios propuestos con el objeto de enriquecer criterios, establecer conclusiones sobre casos y fortalecer el trabajo en equipo.

Cronograma

Días	Temas	Horarios
21/11/16	Definiciones de conflicto. Tipos y causas de conflictos laborales. Paradigmas y Sistemas de resolución de	13:30 – 16:30 hs

	conflictos. Determinación de posiciones, necesidades e intereses. Poder, valores, entorno. Paradigmas. La Programación Neurolingüística y el conflicto.	
22/11/16	Actitudes para la resolución del conflicto. Método Harvard de Negociación. Elementos y cualidades de la Mediación. Análisis de artículos y estudio de casos.	15:30 – 18:30 hs
30/11/16	Examen	10 - 13 hs

Recursos Didácticos

Presentación oral con introducción teórica de los temas.

Presentación en diapositivas de conocimientos teóricos y experiencias prácticas.

Exposición de ejemplos que faciliten la aplicación de herramientas propuestas para su resolución.

Documentación

Cartilla de Apuntes de las docentes sobre los temas.

Bibliografía recomendada

- ADAAM, G. REUNAUD, J.D. Conflictos de trabajo y cambio social. Iberico Europea de Ediciones, SA Madrid, 1989
- BARNES, B. La naturaleza del poder, Pomares-Corredor, Barcelona, 2012.
- BAZERMAN, M. X., La negociación racional, Paidós, Barcelona. 2013
- BERLO, D.K. El proceso de la comunicación, El Ateneo, Buenos Aires 2014
- CARRIER, D, Las estrategias de la negociación colectiva, Tecnos, Madrid, 2012
- CAVANAGH, RE, Estrategias de éxito para la pequeña y mediana empresa, Folio, Barcelona, 2013
- COHEN, HERB, Todo es negociable. Berceles. Pllaneta. 2010
- DAVIS, M. D. Introducción a la teoría de los juegos, Alianza, Editorial, Madrid, 2014
- ECONOMY, P., El arte de la negociación, Irwin, Madrid, 2012
- GOMEZ-POMAR RODRIGUEZ, J, Teoría y técnicas de negociación, Ariel. Barcelona. 2013
- HUERTA ARRIBAS, E. La empresa. Cooperación y conflicto. Eudema, Salamanca. 2012
- LAURENT, L , Las negociaciones profesionales y empresariales, Ediciones Deusto, Bilbao, 2013
- MONTANER, R., Negociación para obtener resultados, Deusto, Bilbao, 2012
- W. URY, ROGER FISHER Y B. PATON, Si ... ¡ de acuerdo! Como Negociar sin ceder. Edit Norma 1985

Reglamento Interno:

- El curso tiene prevista la modalidad con evaluación.
- Se requiere el cumplimiento del 80 % de asistencia a clases y la presentación de un informe de los estudios de casos desarrollados.
- La evaluación se toma en la siguiente semana de finalización del curso.
- La aprobación del examen permite la máxima acreditación de horas.

Lugar y horario: el dictado del seminario se desarrollará en aulas de la facultad.

Cupo: 32 estudiantes de Ingeniería Industrial.

Cantidad horas

Lunes 21 de noviembre de 13:30 – 16:30 - 3 horas

Martes 22 de noviembre de 15:30 – 18:30 - 3 horas


Estudio del material - 3 horas

Total de horas a acreditar: 12 horas

Inscripción el día de inicio del curso



DRA. ANALIA IRMA ROMERO
SECRETARIA ACADEMICA
FACULTAD DE INGENIERIA - UNSa



ING. PEDRO JOSE VALENTIN ROMAGNOLI
DECANO
FACULTAD DE INGENIERIA - UNSa