

SALTA, 24 MAY 2018

00183

Expediente N° 14.593/16

VISTO las actuaciones contenidas en el Expte. N° 14.593/16, en el cual la Ing. Cecilia Isabel CABANILLAS, Profesor Adjunto en la asignatura “Relaciones Humanas” de la carrera de Ingeniería Industrial, mediante Nota N° 3168/17, solicita autorización para el dictado del Seminario Electivo denominado “Introducción a Técnicas Efectivas de Negociación y Mediación”, a cargo de la Lic. Susana Beatriz URDÍNEZ, a llevarse a cabo desde el 27 de febrero hasta el 5 de marzo de 2018, y

CONSIDERANDO:

Que el Curso fue organizado y coordinado por la Ing. CABANILLAS, y se encontró a cargo de la Lic. Susana Beatriz URDÍNEZ.

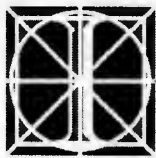
Que fueron destinatarios de la acción los alumnos avanzados de Ingeniería Industrial que contaran con la asignatura “Relaciones Humanas” aprobada.

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, el cupo y una propuesta de horas a acreditar a quienes aprobaran la evaluación.

Que obra en autos el currículum vitae de la Lic. Susana Beatriz URDINEZ, del que surge su sobrada solvencia y su adecuada formación profesional, para abordar la temática del curso.

Que la Escuela de Ingeniería Industrial toma conocimiento y aconseja autorizar el dictado del Curso, con la acreditación de quince (15) horas para el Requisito Curricular “Seminarios Electivos”.

Por ello y de acuerdo con lo aconsejado por la Comisión de Asuntos Académicos en Despacho N° 123/2018,



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

2018 – Año del Centenario de la Reforma Universitaria

Expediente N° 14.593/16

EL CONSEJO DIRECTIVO DE LA FACULTAD DE INGENIERÍA

(en su VII Sesión Ordinaria, celebrada el 23 de mayo de 2018)

RESUELVE:


ARTÍCULO 1º.- Tener por autorizado el dictado del Seminario Electivo denominado “Introducción a Técnicas Efectivas de Negociación y Mediación”, cuyas especificaciones se detallan en el Anexo de la presente Resolución, el cual se llevó a cabo entre el 27 de febrero y el 5 de marzo de 2018, a cargo de la Lic. Susana Beatriz URDÍNEZ, bajo la organización y coordinación de la Ing. Cecilia Isabel CABANILLAS, destinado a estudiantes avanzados de Ingeniería Industrial que contaran con la asignatura “Relaciones Humanas” aprobada.


ARTÍCULO 2º.- Dejar establecido que a los estudiantes que, cumpliendo los requisitos de admisibilidad, hayan aprobado el Seminario Electivo autorizado por el artículo que antecede, se les acreditarán quince (15) horas para el correspondiente Requisito Curricular.

ARTÍCULO 3º.- Agradecer a la Lic. Susana Beatriz URDÍNEZ, su valiosa colaboración con la Facultad de Ingeniería, consistente en el dictado del Seminario Electivo a que hace referencia el artículo 1º de la presente resolución.

ARTÍCULO 4º.- Publicar, comunicar a Secretaría Académica de la Facultad; a la Ing. Cecilia Isabel CABANILLAS y a la Lic. Susana Beatriz URDÍNEZ; a la Dirección de Alumnos; a la Escuela de Ingeniería Industrial; al Centro de Estudiantes de Ingeniería, y girar a Dirección General Administrativa Académica para su toma de razón y demás efectos.

RESOLUCIÓN FI 000183 -CD- 2018

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

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

00183

Expte. N° 14.593/16

ANEXO

**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

**Carrera:** Ingeniería Industrial

**Condiciones:** Ser estudiantes avanzados de Ingeniería Industrial que hayan aprobado la materia Relaciones Humanas.

**Objetivos generales**

- Reconocer que las personas podemos manifestar distintos intereses, que ciertos conflictos es inevitable y deberá ser gestionado.
- Ofrecer a las partes interesadas en procesos de resolución de conflictos, 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
27/02/18	Definiciones de conflicto. Tipos y causas de conflictos laborales. Paradigmas y Sistemas de resolución de conflictos. Determinación de posiciones, necesidades e intereses. Poder, valores, entorno. Paradigmas. La Programación Neurolingüística y el conflicto.	10 – 13 hs

00183

Expte. N° 14.593/16

28/02/18	Actitudes para la resolución del conflicto. Método Harvad de Negociación. Elementos y cualidades de la Mediación. Análisis de artículos y estudio de casos.	10 – 13 hs
5/03/18	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*. Ibérico 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, R. E. *Estrategias de éxito para la pequeña y mediana empresa*. Folio, Barcelona, 2013
- COHEN, HERB. *Todo es negociable*. Barcelona. Planeta, 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*. Norma, 1985

00183

Expte. N° 14.593/16

**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:** 30 estudiantes.

**Cantidad horas**

Martes 27/02/18 de 10 – 13 hs - 3 horas

Miércoles 28/03/18 de 10 – 13 hs - 3 horas

Lunes 5/03/18 de 10 – 13 hs - 3 horas

Estudio del material - 6 horas

Total de horas a acreditar: 15 horas

Inscripción: Del 1 al 16 de febrero de 2018.

O. Cabanella,

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

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