



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

2020 - Año del General Manuel Belgrano

150  
ING

la Argentina celebra  
su ingeniería  
1870-2020

SALTA, 19 OCT 2020

RESOLUCIÓN Nº - 0136

Expediente Nº 14593/16

VISTO la Nota Nº 3306/19 mediante la cual Ing. Cecilia CABANILLAS solicita el nuevo dictado del Seminario Electivo denominado "Introducción a Técnicas Efectivas de Negociación y Mediación", a cargo de la Lic. Susana URDINEZ, que se llevará a cabo entre los días 26, 27 y 28 de noviembre de 2019; y,

CONSIDERANDO:

Que los contenidos del seminario resultan de gran importancia en la formación de los ingenieros industriales ya que serán abordados temas complementarios a los vistos en la materia Relaciones Humanas tales como: valores, inteligencia emocional, la comunicación y liderazgo; considerados clave para que nuestras relaciones resulten beneficiosas para todas las partes implicadas.

Que el aprendizaje de las técnicas propuestas permitirá que la interacción con miembros de nuestra comunidad, grupos de trabajo, con directivos, colaboradores, clientes y proveedores pueda llevarnos a negociar intereses y resolver conflictos, a guiar para fomentar el espíritu de equipo.

Que está destinado a estudiantes avanzados de Ingeniería Industrial que estén cursando la materia Relaciones Humanas.

Que la Escuela de Ingeniería Industrial sugiere, hacer lugar a lo solicitado y otorgar a los alumnos que aprueben el Seminario Electivo un total de QUINCE (15) horas créditos, a excepción del alumno Guillermo BENITEZ al que se le acreditará DIEZ (10) horas créditos.

Que los docentes responsables del dictado adjuntan las características del curso, con sus objetivos generales y metodología, contenido y cronograma, bibliografía, recursos didácticos a utilizar, cupo, lugar, fecha y hora.

POR ELLO y en uso de las atribuciones que le son propias,

EL DECANO DE LA FACULTAD DE INGENIERÍA  
RESUELVE



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

2020 - Año del General Manuel Belgrano

**150**  
**ING**

la Argentina celebra  
su ingeniería  
1870-2020

SALTA,

RESOLUCIÓN Nº - 0136

Expediente Nº 14593/16

ARTÍCULO 1º.- Teñer por autorizado el redictado del Seminario Electivo denominado INTRODUCCIÓN A TÉCNICAS EFECTIVAS DE NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN, a cargo de la Lic. Susana URDINEZ, con la coordinación de la Ing. Cecilia CABANILLAS, llevado a cabo entre los días 26 al 28 de noviembre de 2019, destinado a alumnos de Ingeniería Industrial, con un cupo de VEINTICINCO (25) estudiantes, reconociéndose una carga de QUINCE (15) horas, a excepción del estudiante Guillermo BENITEZ que se le reconoce DIEZ (10) horas, según el programa organizativo que se adjunta como ANEXO de la presenta resolución.

ARTÍCULO 2º.- Hágase saber, comuníquese a Secretaría Académica de la Facultad, a la Escuela de Ingeniería Industrial, a los docentes responsables, al Departamento Alumnos y siga por Dirección de Alumnos para su toma de razón y demás efectos.

MM

RESOLUCIÓN FI Nº Nº - 0136

-D-2020.-

DR. CARLOS MARCELO ALBARRACÍN  
SECRETARIO ACADÉMICO  
FACULTAD DE INGENIERIA UNSA

Ing. HECTOR RAÚL CASADO  
DECANO  
FACULTAD DE INGENIERIA - UNSA



Universidad Nacional de Salta

FACULTAD DE  
INGENIERIA

Avda. Bolivia 5.150 - 4.400 SALTA  
T.E. (0387) 4255420 - FAX (54-0387) 4255331  
REPUBLICA ARGENTINA  
e-mail: unsaing@unsa.edu.ar

2020 - Año del General Manuel Belgrano

150  
ING

la Argentina celebra  
su ingeniería  
1870-2020

SALTA,

RESOLUCIÓN N° - 0136

Expediente N° 14593/16

Curso:

INTRODUCCIÓN A TÉCNICAS EFECTIVAS DE NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN

Docentes Responsables:

Lic. Susana URDINEZ  
Ing. Cecilia CABANILLAS

Carrera:

Ingeniería Industrial.

Condiciones Previas:

Ser estudiante de la carrera de Ingeniería Industrial que esté cursando la asignatura 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 la docente de modo interactivo y estimulando la activa participación de los estudiantes.

Se propone la metodología de trabajo en equipos 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:



SALTA,

RESOLUCIÓN Nº - 0136

Expediente Nº 14593/16

DÍAS	TEMAS	HORARIOS	DOCENTE
Martes 26/11/2019	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.	16 a 19 Hs.	Lic. Susana URDINEZ
Miércoles 27/11/2019	Actitudes para la resolución del conflicto. Método Harvard de Negociación. Elementos y cualidades de la Mediación. Análisis de artículos y estudio de casos.	16 a 19 Hs.	Lic. Susana URDINEZ
28/11/2019	Examen.	16 a 19 Hs.	Lic. Susana URDINEZ

Recursos Didácticos:

- Presentación oral con introducción teórica de los temas.
- Presentación en diapositivas y videos 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.



SALTA,

**RESOLUCIÓN Nº - 0136**

Expediente Nº 14593/16

- 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.

**Reglamento Interno:**

- El curso tiene prevista la modalidad con evaluación.
- Se requiere el cumplimiento de al menos 2 días de asistencia a clases y la presentación de un informe de los estudios de casos desarrollados.
- La aprobación del examen y el punto anterior permiten la máxima acreditación de horas.

**Lugar y horario:**

El dictado del seminario se desarrollará en aulas de la Facultad de Ingeniería.

**Cupo:**

VEINTICINCO (25) estudiantes.

**Cantidad horas:**

FECHA	HORARIO	DURACIÓN DE CLASE
Martes 26/11/2019	16 a 19 Hs.	3 (tres) horas
Miércoles 27/11/2019	16 a 19 Hs.	3 (tres) horas
Jueves 28/11/2019	16 a 19 Hs.	3 (tres) horas
Estudio del material		6 (seis) horas
<b>Total de horas a acreditar</b>		<b>15 (quince) horas</b>

===== 0 =====

DR. CARLOS MARCELO ALBARRACÍN  
SECRETARIO ACADÉMICO  
FACULTAD DE INGENIERÍA - UNSA

Ing. HECTOR RAÚL CASADO  
DECANO  
FACULTAD DE INGENIERÍA - UNSA