

Universidad Nacional de Salta

FACULTAD DE
INGENIERIA

Avda. Bolivia 5150 – 4400

SALTA

T.E. (0387) 4255420 – FAX (54-0387)

4255351

REPUBLICA ARGENTINA

E-mail: unsainfo@unsa.edu.ar

50° ANIVERSARIO DE LA UNSa.
"Mi sabiduría viene de esta tierra"

LAS MALVINAS SON ARGENTINAS

Salta, **26 MAY 2022**

Res **N° 200**

Expediente N° 14.101/21

VISTO la Nota N° 077/22, mediante la cual la Lic. María José ALVARADO, eleva la propuesta para el re-dictado del Seminario denominado "Estrategias de Negociación", y

CONSIDERANDO:

Que el curso es análogo al autorizado por Resolución N° 125-D-2021, siendo responsable del mismo la Lic. María José ALVARADO, con la colaboración de la Lic. Susana URDINEZ.

Que se adjuntan a la mencionada nota, los objetivos general y específicos; la fundamentación correspondiente; los contenidos conceptuales a abordar; la metodología a emplear; los recursos didácticos que se utilizarán; las actividades a desarrollar; el cronograma correspondiente y la bibliografía.

Que son destinatarios de la acción los alumnos de la carrera de Ingeniería Industrial, con las condiciones de admisión detalladas en Anexo.

Que la Responsable del curso solicita que el mismo se desarrolle desde 8 al 11 de marzo del cte.

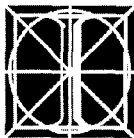
Que la Escuela de Ingeniería Industrial da su aval para el re-dictado del Seminario mencionado en el exordio, recomendando una acreditación de veinticinco (25) horas crédito como Seminario Electivo a los alumnos que cumplan con los requisitos establecidos.

Por ello y en uso de las atribuciones que le son propias,

EL DECANO DE LA FACULTAD DE INGENIERÍA

RESUELVE:

ARTÍCULO 1°.- Tener por autorizado el re-dictado del Seminario Electivo "ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN", a cargo de la Lic. María José ALVARADO con



Universidad Nacional de Salta

**FACULTAD DE
INGENIERIA**

Avda. Bolivia 5150 – 4400

SALTA

T.E. (0387) 4255420 – FAX (54-0387)

4255351

REPUBLICA ARGENTINA

E-mail: unsaino@unsa.edu.ar

50° ANIVERSARIO DE LA UNSa.
"Mi sabiduría viene de esta tierra"

LAS MALVINAS SON ARGENTINAS

N° 200

Expediente N° 14.101/21

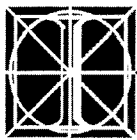
la colaboración de la Lic. Susana URDINEZ, destinado a estudiantes de Ingeniería Industrial, llevado a cabo entre el 8 y 11 de marzo del corriente año, cuyas características -como ANEXO- forman parte de la presente Resolución.

ARTÍCULO 2°.- Hágase saber, comuníquese a Secretaría Académica de la Facultad, a la Lic. María José ALVARADO, a la Lic. Susana URDINEZ, a la Escuela de Ingeniería Industrial y siga a la Dirección de Alumnos para su toma de razón y demás efectos.

OM

DR. CARLOS MARCELO ALFARCACIN
SECRETARIO ACADÉMICO
FACULTAD DE INGENIERIA - UNSA

Ing. HECTOR RAUL CABADO
DECANO
FACULTAD DE INGENIERIA - UNSA



Universidad Nacional de Salta

**FACULTAD DE
INGENIERIA**

Avda. Bolivia 5150 – 4400

SALTA

T.E. (0387) 4255420 – FAX (54-0387)

4255351

50° ANIVERSARIO DE LA UNSa.
"Mi sabiduría viene de esta tierra"

LAS MALVINAS SON ARGENTINAS

N.º 200
ANEXO

Expediente N° 14.101/21

Seminario Electivo:

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

Docentes Responsables:

Lic. Susana URDINEZ

Lic. María José ALVARADO

Carrera:

Ingeniería Industrial.

Condiciones Previas:

Estudiantes de Relaciones Humanas promoción 2021.

Estudiantes avanzados de la Carrera de Ingeniería Industrial.

Fundamentación:

El Siglo XXI ha traído consigo una serie de cambios muy importantes en la sociedad, equiparable a los vividos en la Revolución Industrial. La llegada de Internet, los avances tecnológicos, el aumento de la población o el nuevo panorama de la comunicación global son algunos de los factores encargados de marcar un antes y un después en esta nueva era. La Ingeniería ha jugado un papel primordial en este conjunto de transformaciones, ya que se trata de una profesión con una perspectiva muy globalizada, siempre en continuo desarrollo, y que hace que técnica y sociedad evolucionen a un ritmo frenético, dando lugar, entre otros aspectos, a una notable mejora de la calidad de vida. En este sentido, cabe destacar que el perfil del ingeniero sigue siendo uno de los más requeridos dentro del mercado laboral actual. De esta manera, los profesionales que se formen en estos tiempos han de enfrentarse a nuevos desafíos. El aumento de la población, además de los avances alcanzados en las últimas décadas, han llevado a la ingeniería a plantear nuevos retos que aseguren la pervivencia de próximas generaciones y la prosperidad del planeta. Para alcanzar todas estas competencias marcadas por la sociedad y tener una carrera exitosa es fundamental el periodo formativo y el trabajo llevado a cabo por docentes, pero igual de importante son las cualidades y habilidades de las personas que reciben la formación. La ingeniería es una disciplina dinámica que demanda perfiles con capacidad para enfrentarse continuamente a nuevos desafíos. Es decir, necesita que impere una filosofía colaborativa para conseguir alcanzar acuerdos que hagan un proyecto rentable. Las actitudes referentes a la colaboración y la negociación serán más efectivas en profesionales éticos y honestos en su trabajo. El ingeniero debe tener iniciativa, ser una persona dinámica, muñirse de herramientas de la teoría motivacional para su automotivación, adquiriendo confianza en sí mismo, lo que además influirá positivamente en su capacidad para resistir el fracaso. Además, debe tener contar con un compromiso social desarrollado y una verdadera empatía con el medio, sin perder nunca de vista la responsabilidad con el medioambiente.

Objetivos:

Que los estudiantes de Ingeniería:

- Reconozcan y valoricen las estrategias de negociación y las teorías motivacionales como forma de lograr un trabajo más adecuado, lograr incrementar la productividad, desde una fortalecida automotivación.

Objetivos Específicos:

- Identificar cada uno de los elementos de los modelos de negociación.
- Conducir en forma estratégica negociaciones.
- Fortalecer el espíritu de equipo, identificarse con los objetivos de la organización, lograr un clima organización adecuado y eliminación de prácticas no motivadoras.

Contenidos Propuestos:

UNIDAD 1: EL ARTE DE NEGOCIAR Y LA TEORÍA MOTIVACIONAL

¿Qué es Negociar?

¿Quiénes son los que negocian?

¿Qué saber para negociar?

Teorías Motivacionales. Teoría de Mc Celland, T. de Maslow y T. de Herzberg.

UNIDAD 2: COMO NEGOCIAR, EL PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO

Principios básicos de Negociación (Modelo de Harvard)

Análisis de la situación.

Planificación.

UNIDAD 3: COMO NEGOCIAR, EL DESARROLLO TÁCTICO

Como comunicarse. ¿Qué es la comunicación?

La escucha activa.

El lenguaje del cuerpo.

El arte de preguntar.

El arte de responder.

La mentira y el error.

Como gestionar las relaciones con los demás. Actitudes. Comportamiento.

Creencias. Los estados emocionales.

UNIDAD 4: TÉCNICAS DE PERSUACIÓN

La argumentación.

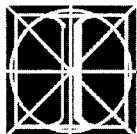
Principios de creatividad.

Estratagemas: El señuelo de la Cabra maloliente. El enredo de las cerezas. La metamorfosis en la Gallina de los Huevos de Oro.

Metodología:

El Taller se dictará 100% Online sincrónico (en el marco de la Pandemia).

Durante el Taller se presentarán las ideas y herramientas del modelo practicando su utilización en Casos de laboratorio y luego reflexionando acerca de su aplicación.



Bibliografía:

- Bazerman, Max Y Otra, "LA NEGOCIACIÓN RACIONAL". Barcelona. Paidós.
- Calcaterra, RUBen, "MEDIACIÓN ESTRATÉGICA". Barcelona. Paidós.
- Druckman, Daniel (2003), "NEGOCIACIÓN DE LA TEORÍA A LA PRÁCTICA". EDT LIMS.
- Diez, Francisco (199). "MANUAL DE NEGOCIACIÓN. COMUNICACIÓN PERSONAL".
- Fisher, Roger Y Otros. "SI, DE ACUERDO" como negociar sin ceder. Bogotá. Grupo Editorial Norma.
- Fisher, Roger Y Daniel Schapiro. "LAS EMOCIONES DE LA NEGOCIACIÓN". Bogotá. Grupo Editorial Norma.
- Flores, C. Motivias a Otros. "UNA EXPERIENCIA FASCINANTE". Venezuela.
- McClellan, "ESTUDIO DE LA MOTIVACIÓN HUMANA" de Narcea S.A. Ediciones. Madrid.
- Maslow, A. "LA MOTIVACIÓN", De García Alba.
- Pm Camp Bcn, "¿EL MANAGAMENT ESTÁ MUERTO?"
- Stone, Douglas Y Otros. "CONVERSACIONES DIFÍCILES". Bogotá. Grupo Editorial Norma.
- Ury William, "COMO RESOLVER DISPUTAS". Buenos Aires. RubizalCulzoni.
- Ury William, "SUPERE EL NO; COMO NEGOCIAR CON PERSONAS QUE ADOPTAN POSICIONES OBSTINADAS". Grupo Editorial Norma.
- Ury William, "EL PODER DE UN NO POSITIVO". Bogotá. Editorial Norma.
- Ury William, "OBTENGA EL SÍ CONSIGO MISMO". Buenos Aires. Conecta

Sistema de Evaluación:

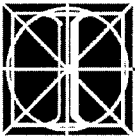
- Se deberá asistir a un mínimo de un 80% de las clases.
- Aprobaran el curso quienes cumplan con los requisitos de asistencia y aprueben con una calificación mínima de 7 (siete) el trabajo integrador final.

Fecha de Realización:

Vía Meet del 8 al 11 de marzo de 2022. De 16 a 20 horas.

Cronograma de Actividades:

DÍAS	TEMAS	HORARIOS
Martes 08/03/2022	Módulo 1	16 a 20 Hs.
Miércoles 09/03/2022	Módulo 2	16 a 20 Hs.
Jueves 10/03/2022	Módulo 3	16 a 20 Hs.
Viernes 11/03/2022	Módulo 4	16 a 20 Hs.



Universidad Nacional de Salta

FACULTAD DE INGENIERIA

Avda. Bolivia 5150 – 4400

SALTA

T.E. (0387) 4255420 – FAX (54-0387)

4255351

50° ANIVERSARIO DE LA UNSa.
"Mi sabiduría viene de esta tierra"

LAS MALVINAS SON ARGENTINAS

№ . 200

Distribución horaria:

Clases Teóricas y prácticas	16 (dieciséis) horas
Evaluación de carácter integrador	9 (nueve) horas
Total de horas a acreditar	25 (veinticinco) horas

DR. CARLOS MARCELO ALBARRACIN
SECRETARÍA ACADÉMICA
FACULTAD DE INGENIERIA - UNSa

DR. HECTOR RAUL CABADO
DECANO
FACULTAD DE INGENIERIA - UNSa