



Universidad Nacional de Salta



Facultad de Ciencias Económicas,
Jurídicas y Sociales

RES. DECECO N° 737.15

Salta, 26 AGO 2015
EXPEDIENTE N° 6.834/15

V I S T O: La nota presentada por el **Cr. Alberto Eduardo TEJERINA**, Profesor Responsable de las asignaturas Administración de Personal I y II y Gestión de Empresas, mediante la cual propone el dictado del Seminario de Actualización, sobre el tema: "**Claves para Desarrollar una Negociación Exitosa**", para alumnos de las carreras de Contador Público Nacional, Licenciatura en Administración y Licenciatura en Economía, Planes de estudios 2.003, de Sedes: Central, Regional Tartagal y Sur Metán - Rosario de la Frontera, y;

CONSIDERANDO:

La Res. N° 399/07 – Reglamento de Seminario de Actualización – Plan de Estudios 2.003, de ésta Facultad.

El Dictamen de la Comisión de Docencia, Investigación y Disciplina de fs. 7 del expediente de referencia.

Que por Resolución N° 420/00 y su modificatoria la Resolución N° 718/02, el Consejo Directivo delega en el Señor Decano de la Facultad la aprobación de Programas Analíticos y de Examen, Bibliografía, Régimen de Promoción, trámites de equivalencias y Seminarios de Actualización que cuenten con dictamen favorable de la Comisión de Docencia.

POR ELLO: en uso de las atribuciones que le son propias;

**EL DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS,
JURÍDICAS Y SOCIALES
R E S U E L V E:**

ARTICULO 1º- APROBAR la propuesta presentada por el **Cr. Alberto Eduardo TEJERINA**, Profesor Responsable de las asignaturas Administración de Personal I y II y Gestión de Empresas, para el dictado del Seminario de Actualización, sobre el tema: "**Claves para Desarrollar una Negociación Exitosa**", de acuerdo a las especificaciones que corren como Anexo I de la presente resolución, para alumnos de las carreras de Contador Público Nacional, Licenciatura en Administración y Licenciatura en Economía, Planes de estudios 2.003, de las Sedes: Central, Regional Tartagal y Sur Metán - Rosario de la Frontera.

ARTICULO 2º- HAGASE SABER al **Cr. Alberto Eduardo TEJERINA**, al Director del Departamento de Administración, **Cr. Jorge C. PANUSIERI**, a la Dirección General Académica, a las Direcciones de Alumnos e Informática, a la Sede Regional Tartagal, a la Sede Sur Metán - Rosario de la Frontera, y al C.E.U.C.E, para su toma de razón y demás efectos.

ah
ee

Azuena
Cra. AZUCENA SANCHEZ DE CHIOZZI
Secretaría As. Académicos y de Investigación
Fac. Cs. Econ. Jur. y Soc. - UNsa



Antonio
Cr Antonio Fernández Fernández
DECANO
Fac. Cs. Econ. Jur. y Soc. - UNsa



A N E X O I - RES. DECECO N° 737.15

SEMINARIO DE ACTUALIZACION:
“Claves para Desarrollar una Negociación Exitosa”

Coordinación Académica: Esp. Alberto Eduardo TEJERINA

Docentes Responsables: Prof. María Graciela PARTY

Prof. Adriana Olga JAREMKO

Objetivos Generales:

- Comprender que es una negociación, sus etapas y condicionantes de éxito o fracaso.
- Conocer las distintas tácticas y estrategias de las que se dispone el negociador para lograr una negociación exitosa.
- Comprende el estudio de seis paradigmas de interacción humana: 1) ganar / ganar; 2) gano/pierdes; 3) pierdo / ganas; 4) pierdo / pierdes; 5) gano; 6) ganar / ganar o no hay trato

Objetivos Específicos:

- Conceptualizar los términos: “negociación”, “negociador”.
- Describir las diferentes etapas del proceso.
- Discutir las diferentes posiciones que puede asumir un negociador.
- Detectar alternativas y opciones para el manejo de las diferencias.
- Comparar lo deseado con lo alcanzado.
- Aprender a pensar estratégicamente la negociación.

Contenidos:

- Concepto de Negociación, Elementos y Partes.
- Diferentes estilos de Negociación.
- Posiciones frente a la Negociación.
- Alternativas y Opciones. Análisis.
- Mapa de Ruta de la Negociación:
 1. Pensamiento estratégico
 2. Ámbito
 3. Manejo de Diferencias
 4. Toma de Decisiones.
- Preparación.
- Intercambio.
- Trato - Cierre.

Bibliografía:

- CHIAVENATO, Idalberto: "Comportamiento Organizacional - La dinámica del Exito" - Editorial Mc Graw Hill, 2009.
- COVEY, Stephen: "Los 7 hábitos de la Gente Altamente Efectiva", Editorial Paidós Ibérica, 1997.
- BARCENA, Bernardo: "Trato Hecho" Ediciones b, 2015
- ALLBRECHT, Karl y ALLBRECHT, Steve: "Cómo negociar con Exito", Editorial Granica, 2.014.



Handwritten signatures and initials



Universidad Nacional de Salta



Facultad de Ciencias Económicas,
Jurídicas y Sociales

Destinatarios:

Alumnos de las carreras de Contador Público Nacional, Licenciatura en Administración y Licenciatura en Economía, planes de estudios 2.003, de Sede Central, Sede Regional Tartagal y Sede Sur Metán - Rosario de la Frontera.

Requisitos para realizar dicho Seminario:

Deberán tener aprobada la asignatura Gestión de Empresas ó Administración de Personal I, en su caso.

Evaluación:

Los estudiantes deberán asistir al encuentro y tendrán que elaborar una monografía individual que aborde la temática de "Negociación" tratada en el seminario, la cual deberá:
a) ser presentada antes de una fecha a determinar y b) no podrá exceder de cinco (5) carillas en hoja tamaño A4, letra tamaño 12, tipo Arial, a espacio sencillo.

Realización del Seminario:

Sede Central: 05/09/15 de hrs. 8:00 a 14:00
En restantes Sedes: a determinar.

Salta, Agosto de 2015

Esp. Alberto Eduardo TEJERINA

