

SALTA, 18 DIC 2018

RESOLUCIÓN **0671**

Expediente N° 14593/16

VISTO la Nota N° 2779/18 elevada por la Ing. Cecilia Isabel CABANILLAS, Profesora Responsable de la asignatura Relaciones Humanas, en la que solicita un nuevo dictado del Seminario Electivo "Introducción a Técnicas Efectivas de Negociación y Mediación", destinado a estudiantes de la carrera de Ingeniería Industrial, a llevarse a cabo los días 22, 27 y 28 de noviembre de 2018; y

CONSIDERANDO:

Que por Resolución FI N° 84-CD2017 se aprobó, oportunamente, el dictado del Seminario Electivo.

Que por Resolución FI N° 183-CD-2018 se autorizó el redictado, destinado para estudiantes avanzados de la carrera de Ingeniería Industrial y que estuvieran cursando la asignatura "Relaciones Humanas".

Que el citado curso acreditará QUINCE (15) horas curso a aquellos alumnos que cumplan con los requisitos de aprobación del seminario.

Que la organización y coordinación estuvo a cargo de la Ing. Cecilia Isabel CABANILLAS y la colaboración de la Lic. Susana Beatriz URDINEZ.

Que en la propuesta se detalló fundamentación, objetivo, metodología, temas a desarrollar, requisitos, evaluación, cupo.

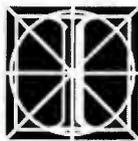
Que la Escuela de Ingeniería Industrial tomó conocimiento y autorizó su redictado.

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

EL DECANO DE LA FACULTAD DE INGENIERIA

R E S U E L V E

 ARTICULO 1º.- Tener por autorizado el redictado del Seminario Electivo denominado "INTRODUCCION A TÉCNICAS EFECTIVAS DE NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN", a cargo de la Ing. Cecilia Isabel CABANILLAS y con la colaboración de la Lic. Susana Beatriz



Expediente N° 14593/16

URDINEZ, destinado para estudiantes avanzados de la carrera de Ingeniería Industrial y que se encuentren cursando la materia Relaciones Humanas, acreditándose un total de QUINCE (15) horas crédito a aquellos que cumplan con los requisitos de aprobación, llevándose a cabo los días 22, 27 y 28 de noviembre de 2018, según el programa organizativo que se adjunta como ANEXO de la presente resolución.

ARTICULO 2°.- Hágase saber, comuníquese a Secretaría Académica de Facultad, a la Escuela de Ingeniería Industrial, a la Ing. Cecilia Isabel CABANILLAS y la Lic. Susana Beatriz URDINEZ, al Departamento Alumnos y siga por Dirección de Alumnos para su toma de razón y demás efectos.

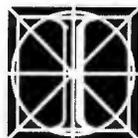
MM

RESOLUCIÓN FI N° 0671

-D-2018.-

DR. CARLOS MARCELO ALBARRACIN
SECRETARIO ACADÉMICO
FACULTAD DE INGENIERIA - UNSa

Ing. PEDRO JOSÉ VALENTIN ROMAGNOLI
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) 4255351
REPUBLICA ARGENTINA
e-mail: unsaing@unsa.edu.ar

2018 – AÑO DEL CENTENARIO DE LA REFORMA UNIVERSITARIA

ANEXO
RESOLUCIÓN **0671**
Expediente N° 14593/15

Nombre:

INTRODUCCION A TÉCNICAS EFECTIVAS DE NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN

Docente Responsable:

Ing. Cecilia Isabel CABANILLAS

Docentes Colaboradores:

Lic. Susana Beatriz URDINEZ

Destinado a:

Estudiantes avanzados de la carrera de Ingeniería Industrial.

Requisitos:

Estar cursando la asignatura Relaciones Humanas.

Cupo Máximo:

38 estudiantes.

Horas Crédito:

15 horas.

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.

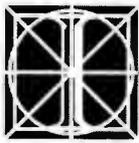
Metodología:

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:



ANEXO
 RESOLUCIÓN **Nº 0671**
 Expediente Nº 14593/15

Días	Temas	Horarios	Docente
Jueves 28/11/2018	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.	18 a 20 Hs.	Lic. Susana Isabel URDINEZ
Martes 27/11/2018	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 18 Hs.	Lic. Susana Isabel URDINEZ
28/11/2018	Examen.	10 a 13 Hs.	Lic. Susana Isabel URDINEZ

Recursos Didácticos:

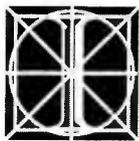
- Presentación oral con introducción teórica de los temas.
- Presentación en diapositivas y videos de conocimientos teóricos y experiencias prácticas.
- Exposición de ejemplos que faciliten la aplicación de herramientas propuestas para su resolución.

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.
- 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. Sí... ¡de acuerdo! Como Negociar sin ceder. Norma, 1985.



ANEXO
 RESOLUCIÓN **Nº 0671**
 Expediente Nº 14593/15

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 aprobación del examen permite la máxima acreditación de horas.

Lugar y horario:

El dictado del seminario se desarrollará en aulas de la facultad.

Cantidad horas:

DIAS	HORARIO	CANTIDAD DE HORAS
Jueves 22/11/2018	18 a 21 Hs.	3 Horas
Martes 27/11/2018	16 a 18 Hs.	2 Horas
Miércoles 28/11/2018	10 a 13 Hs.	3 Horas
Estudio del material		7 Horas
Total de horas a acreditar		15 Horas

Inscripción:

1 al 20 de noviembre de 2018.

-----0-----

DR. CARLOS MARCELO ALBARRACIN
 SECRETARIO ACADÉMICO
 FACULTAD DE INGENIERIA - UNSa

Ing. PEDRO JOSÉ VALENTIN ROMAGNOLI
 DECANO
 FACULTAD DE INGENIERIA - UNSa