

Salta, 05 JUL 2021

RESOLUCIÓN N° 1251

Expediente N° 14101/2021

VISTO la Nota N° 019/21 mediante la cual la Lic. María José ALVARADO solicita el nuevo dictado del Seminario Electivo denominado "Estrategias de Negociación", a cargo de la Lic. Susana URDINEZ, que se llevará a cabo entre los días 2 al 5 de marzo de 2021; y,

CONSIDERANDO:

Que los contenidos del seminario resultan de gran importancia en la formación de los ingenieros industriales ya que para alcanzar las competencias marcadas por la sociedad y tener una carrera exitosa es fundamental el periodo formativo.

Que debe tener iniciativa, ser una persona dinámica, muñirse de herramientas de la teoría motivacional para su automotivación, adquiriendo confianza en sí mismo. 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 VEINTICINCO (25) 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
(Ad Referendum del Consejo Directivo)

RESUELVE

ARTÍCULO 1º.- Tener por autorizado el dictado del Seminario Electivo denominado ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN, a cargo de la Lic. Susana URDINEZ, con la coordinación de la Lic. María José ALVARADO, llevado a cabo entre los días 2 al 5 de



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

**"2021 - AÑO DE HOMENAJE AL PREMIO
NOBEL DE MEDICINA DR. CÉSAR MILSTEIN"**

Expediente N° 14101/2021

marzo de 2021, destinado a alumnos de Ingeniería Industrial, con un cupo máximo de CUARENTA (40) estudiantes, reconociéndose un total de VEINTICINCO (25) 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.

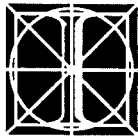
MM

RESOLUCIÓN FI N° N° . 125

-D-2021.-

DR. CARLOS MARCELO ALBARRACIN
SECRETARIO ACADÉMICO
FACULTAD DE INGENIERIA UNSA

Ing. NÉCTOR 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) 4255351
REPUBLICA ARGENTINA
e-mail: unsaing@unsa.edu.ar

"2021 - AÑO DE HOMENAJE AL PREMIO
NOBEL DE MEDICINA DR. CÉSAR MILSTEIN"

ANEXO

Res. N° 125

Expte. N° 14101/2021

Seminario Electivo:

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

Docentes Responsables:

Lic. Susana URDINEZ

Lic. María José ALVARADO

Carrera:

Ingeniería Industrial.

Condiciones Previas:

Estudiantes de Relaciones Humanas promoción 2020.

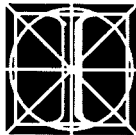
Estudiantes avanzados de ambos Planes de la Carrera de Ingeniería Industrial.

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:



ANEXO

Res. N° 125

Expte. N° 14101/2021

- 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.

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.

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.

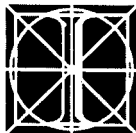
UNIDAD 4: TÉCNICAS DE PERSUACIÓN

La argumentación.

Principios de creatividad.

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


Cronograma:



ANEXO

Res. N° **N° 125**

Expte. N° 14101/2021

DÍAS	TEMAS	HORARIOS	DOCENTE
Martes 02/03/2021	Módulo 1	16 a 20 Hs.	Lic. Susana URDINEZ
Miércoles 03/03/2021	Módulo 2	16 a 20 Hs.	Lic. Susana URDINEZ
Jueves 04/03/2021	Módulo 3	16 a 20 Hs.	Lic. Susana URDINEZ
Viernes 05/03/2021	Módulo 4	16 a 20 Hs.	Lic. Susana URDINEZ

Bibliografía Recomendada:

- 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. Motivás 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. Rubizal Culzoni.
- 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

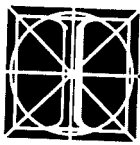
Sistema de Evaluación:

- 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.

Lugar y horario:

Vía Meet del 2 al 5 de marzo de 2021. De 16 a 20 horas.

Distribución horaria:



ANEXO

Res. N° **125**

Expte. N° 14101/2021

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

===== 0 =====

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

Ing. HECTOR DANIEL CACADO
DECANO
FACULTAD DE INGENIERIA - UNSA