

CENTRO UNIVERSITARIO DE CD. JUAREZ.

NOMBRE DE LA ASIGNATURA **NEGOCIACIÓN Y SOLUCIÓN DE CONFLICTOS.**
CICLO ESCOLAR
CLAVE DE LA ASIGNATURA _____
SERIACION _____

PROPOSITOS ESPECIFICOS DE LA ASIGNATURA

Objetivo:

AL TERMINO DEL CURSO, EL ALUMNO CONOCERA Y COMPRENDERA LOS CONCEPTOS RELACIONADOS CON EL CONFLICTO Y LA NEGOCIACION DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN Y ALGUNOS DE LOS COMPORTAMIENTOS MAS SIGNIFICATIVOS.

METODOS Y ACTIVIDADES PARA ALCANZAR LOS PROPOSITOS DE LA ASIGNATURA

EXPOSICION. LECTURA COMENTADA. ENSAYOS. INTERVENCIONES PRACTICAS.

DESCRIPCION SINTETIZADA DE LOS CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA POR TEMAS Y SUBTEMAS

Temas y Subtemas:

1. Comunicación.
 - 1.1 Comunicación de las partes.
 - 1.2 Comunicación significativa.
2. Control de negociación.
 - 2.1 Errores en el control de la negociación.
3. Enfoque en la solución.
 - 3.1 Errores en el enfoque.
4. Manifestación situacional.
 - 4.1 Determinación del momento y situación.
 - 4.2 Conversión de situación conflictiva en resolutive.
5. Negociación efectiva.
6. Mediación en el conflicto.
7. Control de interacción.
8. Razonamiento y existencia del conflicto.
9. Acuerdos.
10. Análisis de posibles soluciones.
11. Proyección.
12. Discusión.
13. Sensibilización.
14. Posibilidad de conflictos solucionado.
15. Solución efectiva.

CRITERIOS DE EVALUACION DE LA ASIGNATURA

Exámenes parciales	40 %
Examen final	30 %
Ensayos	20 %
Participación	10 %

BIBLIOGRAFIA

- Los siete hábitos de la Gente Altamente Efectiva. / C. Covey. 1999.
- Mediación y solución de conflictos. / M. Fuentes. 2001.
- Antología Solución de conflictos./ Adriana Meza

PERFIL ACADEMICO DE LOS DOCENTES REQUERIDO PARA IMPARTIR LA ASIGNATURA O UNIDASD DE APRENDIZAJE

Licenciado en administración o licenciado en psicología. Maestría en Administracion.Experiencia en el área de Recursos Humanos. Experiencia minima de tras anos frente a grupo.

