

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON

Currículo de asignatura

Programa:	Ingeniería de Sistemas
Asignatura Nombre:	Humanidades IV (Criterios y procesos de negociación)
Nivel:	04
Créditos:	2

JUSTIFICACIÓN

La importancia de construir un ambiente de convivencia, de armonía donde cada una de las personas se sienta valorada desde lo que es, permite realizar y dar importancia a la asignatura (soluciones no judiciales de conflictos). Los desafíos humanos nos permiten desafiar al hombre en la medida que sea el capaz de abordar sus propios conflictos desde la cultura del dialogo utilizando técnicas que hoy por hoy alcanzan gran validez en el contexto internacional y nacional. Que busquen la posibilidad clara y oportuna que los conflictos se solucionen desde la posibilidad de personalizarlo y no busquen otras estrategias que llevan a agravarlo mucho más.

Es por eso que se quiere compartir con ustedes conceptos y herramientas para el análisis de problemas y la toma efectiva de decisiones. El uso adecuado de estas técnicas (negociación y mediación) permitirá el crecimiento personal y el desafío de asumir los problemas con criterios y valores diferentes a los que la cultura y la educación nos han aportado a lo largo de algunos años.

Así pues, se proporcionarán algunos parámetros, ciertas herramientas que cada uno a través de su propia experiencia puedan moldear sus propias ideas, diseñar su propio camino, en aquel universo de posibilidades que no abre el aprender a analizar problemas y tomar decisiones convenientes y adecuadas.

OBJETIVOS GENERALES.

Corporación Universitaria Remington - Calle 51 51-27 Conmutador 5111000 Ext. 2701 Fax: 5137892. Edificio Remington

Página Web: www.remington.edu.co - Medellín - Colombia



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON

Currículo de asignatura

Fortalecer el conocimiento, técnicas y habilidades para resolver conflictos y negociar, a la vez, establecer un lenguaje, lineamientos y estrategias comunes que permitan a las personas comunicarse entre si de manera expedita y eficiente en el desarrollo de sus relaciones, para así prevenir y resolver sus conflictos.

1.1.1.1.1 COMPETENCIAS

- Conocer los diferentes estilos de negociación
- Dominar las técnicas de negociación exitosa
- Practicar las actitudes necesarias para una buena negociación
- Conocer técnicas y habilidades para resolver conflictos

1.1.2

1.1.3 PLANEACIÓN ACADÉMICA

UNIDAD I. EL HOMBRE PREVENCIÓN Y NEGOCIACIÓN PACÍFICA DE CONFLICTOS.

- 1.1. DEFINICIÓN DE CONFLICTO
- 1.2. CONCEPCIÓN Y ANÁLISIS DEL CONFLICTO
- 1.3. DIFERENTES TIPOS DE CONFLICTOS
- 1.4. NATURALEZA DEL CONFLICTO
- 1.5. DIFERENTES POSICIONES PARA ANALIZAR LOS CONFLICTOS

UNIDAD II. FUNDAMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN

- 2.1. DEFINICIÓN DE NEGOCIACIÓN
- 2.2. LA NEGOCIACIÓN COMO PROCESO
- 2.3. ESTILOS DE NEGOCIACIÓN
- 2.4. LAS PERSONAS EN LA NEGOCIACIÓN
- 2.5. CONDICIONES PARA NEGOCIAR



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON

Currículo de asignatura

1.1.3.1

1.1.3.2 **UNIDAD III. MODELO DE NEGOCIACIÓN HARVARD**

- 3.1. SOPORTE DEL MÉTODO
- 3.2. SIETE ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.
 - 3.2.1. Comunicación
 - 3.2.2. Relación
 - 3.2.3. Intereses
 - 3.2.4. Opciones
 - 3.2.5. Objetivos
 - 3.2.6. Alternativas
 - 3.2.7. Compromisos

1.1.3.3



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON

Currículo de asignatura

1.1.3.4 UNIDAD IV. TÉCNICAS DE NO JUDICIALES DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS

- 4.1. AMIGABLE COMPOSICIÓN
- 4.2. MEDIACIÓN
- 4.3. CONCILIACIÓN
 - 4.3.1 Equidad
 - 4.3.2 Jurídica
- 4.4. ARBITRAMIENTO

1.1.3.5

1.1.3.6 TEMA ALTERNO

- DERECHO INTERNACIONAL HUMANITARIO.

1.1.3.6.1.1 METODOLOGÍA

- Clases magistrales
- Talleres y socialización de documentos
- Análisis de casos

1.1.3.6.1.2 EVALUACIÓN

30% SEGUIMIENTO
 2 PARCIAL DEL 20% (Evaluación Escrita)
 10% AUTOEVALUACIÓN
 20% FINAL

1.1.3.7 REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- BEJARANO, Jesús Antonio, UNA AGENDA PARA LA PAZ, Ed. Tercer mundo, Bogotá, Colombia, 1990
- Cohen, Herb, TODO ES NEGOCIABLE, Ed. Planeta, Bogotá, Colombia, 1990



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON

Currículo de asignatura

- PREVENCIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTO Y NEGOCIACIÓN. Manual para los talleres del programa pedagógica de la tolerancia, Medellín, Colombia, 1995.
- De Bono, Edward, CONFLICTOS COMO RESOLVERLOS DE LA MEJOR MANERA, Ed. Plaza & Janes, Barcelona, 1985
- Fisher, Roger y otros, ¡ SI ... DE ACUERDO ! COMO NEGOCIAR SIN CEDER, Ed. Norma, Bogotá. Colombia, 1995.
- Gottheil, Julio y Schiffirn, Adriana, MEDIACIÓN: UNA TRANSFORMACIÓN DE LA CULTURA. Ed. Paidós, Buenos Aires, Argentina, 1996
- Tobon, Julio Ignacio. MÉTODO HARVARD DE NEGOCIACIÓN. Ed. U.P.B. Medellín, Colombia, 1997
- Ruiz, Jaime y otros. EN TORNO A LA NEGOCIACIÓN CREATIVA. Ed Universidad de Antioquia, Medellín, 1997
- Swinarski, Cristophe, INTRODUCCIÓN AL DERECHO INTERNACIONAL HUMANITARIO. Comité DE la cruz roja, Ginebra, Suiza, 1984
- Varios Autores, CONFLICTO ARMADO Y DERECHO HUMANITARIO, TM editores, Bogotá, 1997

