

## **Curso: Taller de Negociación Laboral**

Traducción: *Labor and Employment Negotiation Simulation*

Sigla: DMD3624

Créditos: 10 UC

Módulo: 01

Requisitos: No tiene

Restricciones: Nivel Postgrado

Carácter: Optativo

Tipo: Taller

Calificación: Estándar

Disciplina: Derecho

Palabras claves: Negociación, Habilidades, Cooperación, Resolución de conflictos.

Profesor: Cristián Saieh

### **I. DESCRIPCIÓN DEL CURSO**

A través de este curso, los alumnos conocerán elementos teóricos relacionados con la negociación, pero por sobre todo, desarrollarán técnicas y habilidades prácticas de negociación, lo que les servirá como una herramienta cooperativa y eficaz para la solución de conflictos y construcción de relaciones de largo plazo.

Los alumnos participarán en casos simulados que posteriormente analizarán de acuerdo a las distinciones entregadas en clases.

### **II. OBJETIVOS DE APRENDIZAJE**

1. Aplicar los conceptos claves de la Negociación.
2. Distinguir los distintos tipos de negociación, sus características y efectos.
3. Aplicar técnicas de negociación colaborativa en negociaciones laborales y colectivas.

### **III. CONTENIDOS**

1. Aspectos generales de la Negociación.
  - 1.1. Definición de Negociación
  - 1.2. Aspectos claves de las negociaciones
  - 1.3. Habilidades y perfil de un buen negociador
  - 1.4. Principales modelos de negociación: competitiva y Colaborativa.
  - 1.5. Habilidades y perfil de un buen negociador

- 1.6. Elementos de la Negociación Competitiva y Negociación Cooperativa.
- 2. Habilidades de negociación.
  - 2.1 Comunicación efectiva.
  - 2.2 Percepciones y construcción del conflicto.
  - 2.3 Manejo de las emociones y Estados de ánimo.
- 3. Negociaciones laborales.
  - 3.1 Características principales
  - 3.2 Valor de la confianza y de la relación
  - 3.3 Factores de Poder.
  - 3.4 **Negociaciones colectivas**

#### **IV. METODOLOGÍA**

- Clases expositivas
- Análisis de casos
- Ejercicios de simulación

#### **V. EVALUACIÓN**

- Evaluación de lectura 35%
- Evaluación entre pares y autoevaluación 25%
- Evaluación de un caso simulado de negociación (examen) 40%

#### **VI. BIBLIOGRAFÍA**

##### Bibliografía mínima

- Cristián Saieh, Darío Rodríguez, María Pilar Opazo. "NEGOCIACION ¿Cooperar o Competir? Ed. El Mercurio Aguilar. 2006.

##### Bibliografía complementaria

- Fisher, Roger, William L. Ury, and Bruce Patton. Getting to yes: Negotiation Agreement Without Giving In. 2nd Ed. Penguin Books, New York, 1991. Sí, de acuerdo... cómo negociar sin ceder. Ed. Norma. 1994.