

CURSO	:	Estrategias de Negociación y Mediación
TRADUCCIÓN	:	<i>Negotiation and Mediation Strategies</i>
SIGLA	:	DMD 3114
CREDITOS	:	10 UC / 6 SCT
MODULOS	:	01
REQUISITOS	:	Sin requisitos
RESTRICCIONES	:	170401, 170402, 170403, 170404 O 170405
CARACTER	:	Optativo
TIPO	:	Cátedra
CALIFICACIÓN	:	Estándar
PROFESOR	:	Cristian Saieh-Carolina Barriga

I. DESCRIPCIÓN

Los conflictos y desavenencias son inevitables en el diario vivir y, por sus consecuencias, se han transformado en factores claves en las distintas organizaciones humanas, especialmente en el ámbito de los negocios. Los profesionales se involucran cada día más en negociaciones y toma de decisiones de alta complejidad, ya sea como parte directa de los mismos o colaborando en su solución. Con el objeto de obtener acuerdos beneficiosos y duraderos al interior de las organizaciones, este curso busca desarrollar al máximo las habilidades de negociación de los alumnos, entregando modernas herramientas teóricas y prácticas para lograrlo.

II. OBJETIVOS

1. Analizar el proceso de negociación como un método efectivo y eficaz de resolución de conflictos, permitiendo desarrollar confianza en su selección.
2. Utilizar herramientas que permitan maximizar los resultados de una negociación en procesos donde no existen respuestas o fórmulas de aplicación exacta.
3. Evaluar los aspectos éticos de las negociaciones, mediante el desarrollo de formas creativas para maximizar resultados en el ámbito personal, familiar y de las organizaciones, teniendo presente el contexto valórico y ético en que los individuos se desenvuelven.
4. Aplicar métodos de preparación y planificación efectiva de procesos de negociación.
5. Utilizar habilidades prácticas de negociación a través del estudio de casos prácticos y participación en ejercicios de simulación.

III. CONTENIDOS

1. Fundamentos de la Negociación
 - 1.1. El Conflicto.
 - 1.2. Los distintos mecanismos tradicionales de solución de disputas y su eficacia.
 - 1.3. Importancia e Interés del Estudio de la Negociación.
 - 1.4. La negociación como fenómeno social y su importancia en las relaciones internas y externas de la empresa y en el desarrollo y obtención de los objetivos comerciales de ésta.
 - 1.5. Desarrollo del fenómeno de la negociación y sus distintos enfoques.
 - 1.6. Concepto de negociación. El Enfoque Competitivo, sus ventajas y desventajas. El Enfoque Cooperativo, como herramienta eficaz de solución de conflictos.
2. Elementos y Estrategias para la Negociación.
 - 2.1. Negociación por Posiciones y Negociación por Intereses.
 - 2.2. La negociación por posiciones y lo que existe detrás de las posiciones. Costos y consecuencias de la negociación por posiciones. Los intereses como fundamento de toda negociación. Búsqueda e identificación de los intereses.
 - 2.3. La Comunicación en la Negociación.
 - 2.4. La eficacia de la comunicación, separando previamente a las personas del problema objeto de la negociación. Las percepciones y suposiciones que impiden la correcta comunicación. El lenguaje: cómo escuchar, cómo preguntar y qué responder.

- 2.5. Generación Opciones de Mutuo Beneficio.
- 2.6. La generación de ideas y opciones capaces de solucionar las controversias. Los elementos de valor que van implícitos en toda negociación y su aplicación práctica.
- 2.7. Construcción de Alternativas a la Negociación.
- 2.8. Dónde se encuentra el poder en las negociaciones. La alternativa de las partes fuera de la negociación, como herramienta fundamental para el éxito de las mismas. Identificación y construcción de alternativas. Cómo manifestar las propias alternativas e identificar las de la otra parte.
- 2.9. Criterios para la Persuasión.
- 2.10. La imposición por poder o autoridad y su ineficacia. Búsqueda de normas y criterios justos, idóneos e independientes de la voluntad de las partes, para la elección de opciones. Cómo razonar a través de la legitimidad.
- 2.11. Los Compromisos y el Cierre de la Negociación.
- 2.12. Diseño previo del compromiso y su oportunidad en la negociación. Perfeccionamiento y consolidación de los acuerdos.
- 2.13. Las relaciones de cooperación.
- 2.14. La colaboración y la cooperación en las relaciones interpersonales como elemento fundamental para el desarrollo de negociaciones exitosas y construcción de alianzas y relaciones perdurables y eficaces.

IV. METODOLOGÍA

El curso junto con entregar los conocimientos y fundamentos teóricos necesarios para comprender a cabalidad el fenómeno de la negociación, se encuentra orientado preferentemente a la realización de actividades prácticas para el desarrollo y perfeccionamiento de habilidades de negociación. En este sentido, la asistencia y la participación en clases y en los ejercicios de simulación resultan indispensables para conseguir el objetivo de aprender sobre negociación. Por ello se realizarán análisis de ejemplos prácticos, en los que se destaca algún elemento o estrategia concreta de negociación. Se realizarán también ejercicios de simulación, que consisten en trabajos en grupo en que, a partir de supuestos de carácter empresarial, los alumnos desarrollan la aplicación de herramientas y técnicas de negociación.

V. EVALUACIÓN

En primer término, se realizarán dos controles de lectura cuya nota corresponderá al 40% del total del curso.

En segundo lugar, la asistencia a clases y la participación en foros serán considerados dentro del concepto sobre apreciación que el profesor hará sobre participación en clases, que corresponderá a un 20% de la nota final del curso. Por este concepto, los alumnos serán evaluados de acuerdo a la **calidad** de sus contribuciones y aportes. Junto con los elementos subjetivos de evaluación, también serán considerados ciertos parámetros objetivos para evaluar la calidad de la participación:

- 1) Plantear un elemento relevante de análisis, diferente o novedoso.
- 2) Contribuir activamente al estudio y discusión de las materias y ejercicios analizados.
- 3) Plantear e idear nuevos aportes a partir de las contribuciones de otros.
- 4) Hacer trascender la percepción personal de lo aprendido o discutido, permitiendo dar cuenta de un pensamiento reflexivo.

Finalmente, la evaluación final que tendrá una valoración de un 40% corresponderá a un proyecto final.

VI. BIBLIOGRAFÍA

1. CRISTIÁN SAIH, DARÍO RODRÍGUEZ, MARÍA PILAR OPAZO. “NEGOCIACION ¿Cooperar o Competir?”. Ed. El Mercurio Aguilar. 2006.
2. 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.