Universidad Continental

SÍLABO
Negociación y Manejo de Conflictos Laborales

Código	ASUC01440		**Carácter**	Obligatorio
Prerrequisito	140 créditos aprobados			
Créditos	3			
Horas	**Teóricas**	2	**Prácticas**	2
Año académico	2024			

I. Introducción

Negociación y Manejo de Conflictos Laborales es una asignatura de especialidad para la Escuela Académico Profesional de Administración y Recursos Humanos. Se ubica en el décimo periodo de estudios, es de naturaleza teórico-práctica. Con ella se desarrolla, en un nivel logrado, las competencias Gestión del Talento Humano y Gestión Organizacional.

Los contenidos que la asignatura desarrolla son los siguientes: desarrollo de estilos laborales de comunicación y los estilos de negociación efectiva, fases de una negociación. El conflicto en las organizaciones, Mapa del "Conflict Mentoring". Cómo afrontar el conflicto, estilos personales de comunicación y negociación. Negociación distributiva e integral. Dilemas en la negociación. Estrategias y tácticas en la negociación. La autonomía colectiva. Instrumentos internacionales de trabajo de la OIT. Disposiciones internas aplicables al régimen laboral público y privado. Negociación colectiva: principios rectores, definición y funciones. Consideraciones aplicables al régimen laboral de la actividad privada. Consideraciones aplicables al régimen laboral público. Huelga: naturaleza y definición, procedencia e ilegalidad de la huelga. Jurisprudencia aplicable: autonomía colectiva. Buena fe negocial.

II. Resultado de aprendizaje de la asignatura

Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de proponer aspectos de la gestión de recursos humanos para una organización, incluyendo objetivos, funciones, organización del área, elementos y modelos de la gestión estratégica, con énfasis en la negociación y manejo de conflictos, considerando las mejores prácticas o tendencias en estos temas.

III. Organización de los aprendizajes

Unidad 1 **La Comunicación en la negociación y la naturaleza del conflicto**		**Duración en horas**	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de analizar los estilos de comunicación para la negociación y comprensión de la naturaleza de los conflictos y cómo afrontarlo.		
Ejes temáticos	1. Desarrollo de estilos laborales de comunicación y los estilos de negociación efectiva 2. Fases de una negociación 3. El conflicto en las organizaciones 4. Mapa del "*Conflict Mentoring*"		

Unidad 2 **La negociación: estilos, fases y estrategias**		**Duración en horas**	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de evaluar estilos de negociación efectiva para su aplicación en la resolución de conflictos en la organización y con ello la mejora de su imagen interna.		
Ejes temáticos	1. Cómo afrontar el conflicto en la negociación 2. Negociación distributiva e integral 3. Fases de la negociación 4. Dilemas en la negociación 5. Estrategias y tácticas en la negociación		

Unidad 3 **Consideraciones del régimen público y privado en materia de negociaciones**		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de valorar el marco jurídico y las limitaciones, tanto nacionales como del ámbito de la OIT, en materias de negociación individual y colectiva.		
Ejes temáticos:	1. La autonomía colectiva. Instrumentos internacionales de trabajo de la OIT 2. Disposiciones internas aplicables al régimen laboral público y privado 3. Negociación colectiva: principios rectores. Definición y funciones 4. Conciliación arbitraje 5. Huelga: naturaleza y definición. Procedencia e ilegalidad de la huelga. Jurisprudencia aplicable: autonomía colectiva		

Unidad 4 **Implementación de estrategias de negociación y manejo de conflictos para la productividad del talento**		**Duración en horas**	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de proponer propuestas y soluciones para la adecuada gestión del talento, considerando las mejores prácticas en negociación y manejo de conflictos.		
Ejes temáticos	1. Buena fe negocial 2. Los conflictos y la productividad en la gestión del talento 3. Estrategias de gestión de conflictos para evitar baja productividad 4. Estrategias de negociación para elevar la productividad		

IV. Metodología

Modalidad Presencial y Semipresencial-Blended

Según la naturaleza de la asignatura, el profesor utilizará las estrategias del aprendizaje y enseñanza basada en:

- Clase magistral activa
- Aprendizaje colaborativo
- Estudio de casos
- Otras

V. Evaluación

Modalidad Presencial

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso parcial	Peso total
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	Evaluación individual teórica/ **Prueba objetiva**	**0 %**	
Consolidado 1 **C1**	1	Semana 1 - 4	Ejercicios grupales de análisis de casos desarrollados en clase / **Rúbrica de evaluación**	50 %	**20 %**
	2	Semana 5 - 7	Ejercicios grupales de análisis de casos desarrollados en clase / **Rúbrica de evaluación**	50 %	
Evaluación parcial **EP**	1 y 2	Semana 8	Evaluación teórico-práctica individual / **Prueba de desarrollo**	**25 %**	
Consolidado 2 **C2**	3	Semana 9 - 12	Ejercicios grupales de análisis de casos desarrollados en clase / **Rúbrica de evaluación**	40 %	**20 %**
	4	Semana 13 - 15	Trabajo práctico grupal: avance de propuesta de mejora / **Rúbrica de evaluación**	60 %	
Evaluación final **EF**	Todas las unidades	Semana 16	Presentación y exposición grupal del trabajo práctico: propuesta de mejora / **Rúbrica de evaluación**	**35 %**	
Evaluación sustitutoria*	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	**Aplica**		

* Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores.

Modalidad Semipresencial - Blended

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso parcial	Peso Total
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	- Evaluación individual teórica / **Prueba objetiva**	**0 %**	
Consolidado 1 **C1**	1	Semana 1 - 3	- Actividades virtuales	15 %	**20 %**
			- Ejercicios grupales de análisis de casos desarrollados en clase / **Rúbrica de evaluación**	85 %	
Evaluación parcial	1 y 2	Semana 4	- Evaluación teórico-práctica individual / **Prueba de desarrollo**	**25 %**	

EP					
Consolidado 2 **C2**	3	Semana 5 - 7	- Actividades virtuales	15 %	**20 %**
			- Ejercicios grupales de análisis de casos desarrollados en clase / **Rúbrica de evaluación**	85 %	
Evaluación final **EF**	Todas las unidades	Semana 8	- Presentación y exposición grupal del trabajo práctico: propuesta de mejora / **Rúbrica de evaluación**	**35 %**	
Evaluación sustitutoria *	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	- **Aplica**		

Fórmula para obtener el promedio:

PF = C1 (20 %) + EP (25 %) + C2 (20 %) + EF (35 %)

VI. Bibliografía

Básica

Urcola, J. y Urcola, N. (2019). *Gestión de conflictos: teoría y práctica. ESIC* Editorial. https://asms.short.gy/Bjedt3

Complementaria:

Font, A. (2018). *Curso de negociación estratégica*. Editorial UOC. https://cutt.ly/vJMasWQ

VII. Recursos digitales

Conexión ESAN. (27 de noviembre de 2021). *Manejo y resolución de conflictos: El papel del líder*. https://cutt.ly/bJMamfR

Estilos y habilidades para la gestión de conflictos. (26 de agosto de 2021). BLGroup. https://cutt.ly/eJVPL5N

Factorial HR España. (22 de diciembre de 2020).

Sitracorlinsa Perú. (30 de octubre de 2016). *¿En qué consiste la negociación colectiva?* [Video]. YouTube. https://youtu.be/_evPPJLlVdY

UNIVERSIDAD CONTINENTAL
Facultad de Ciencias de la Empresa
DECANO
HUANCAYO
Wiliam Rodriguez Giraldez
DECANO
FACULTAD CIENCIAS DE LA EMPRESA
UNIVERSIDAD CONTINENTAL
Firmado por
WILIAM PEDRO RODRIGUEZ GIRALDEZ
CN = WILIAM PEDRO RODRIGUEZ GIRALDEZ
T = DECANO
Date: 21/02/2024 13:06