

SÍLABO

Negocios y Resolución de Conflictos

Código	ASUC01442	Carácter	Obligatorio
Prerrequisito	140 créditos		
Créditos	3		
Horas	Teóricas	2	Prácticas 2
Año académico	2025		

I. Introducción

Negociación y Resolución de Conflictos es una asignatura de especialidad de carácter obligatorio, se ubica en el décimo periodo de la Escuela Académico Profesional de Administración. Tiene como prerrequisito haber aprobado 140 créditos. La asignatura desarrolla, en un nivel logrado, la competencia transversal Evaluación del Entorno de Negocios y, en un nivel logrado también, las competencias específicas Creación y Desarrollo de Empresas y Desarrollo de Innovación y Procesos Empresariales. En virtud de lo anterior, su relevancia radica en que permite analizar y utilizar las técnicas de negociación de conflictos en el mundo empresarial.

Los contenidos que la asignatura desarrolla son los siguientes: naturaleza de los individuos, conflicto, métodos comunes para el manejo de conflictos, negociación y la conciliación extrajudicial.

II. Resultado de aprendizaje de la asignatura

Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de plantear alternativas de solución a los conflictos empresariales mediante el uso de técnicas de negociación y comunicación adecuada.

III. Organización de los aprendizajes

Unidad 1 Naturaleza de los Individuos: teoría del conflicto		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de explicar la naturaleza humana en torno al conflicto, desarrollando espacios de reales en el entorno empresarial, identificando los comportamientos conflictivos, la naturaleza del conflicto y la dinámica de la situación conflictiva.		
Ejes temáticos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definición de conflicto. Naturaleza. Tipología y criterios de clasificación. Fuentes. Elementos 2. Comportamientos conflictivos 3. Fases del conflicto 4. Dinámica de una situación conflictiva 		

Unidad 2 El conflicto: análisis y gestión		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de analizar el conflicto a partir de un esquema analítico de pasos básicos, estructurando las bases de los posibles procesos de gestión de conflicto.		
Ejes temáticos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis y gestión del conflicto: aspectos generales 2. Métodos para el análisis del conflicto 3. Factores subjetivos influyentes 4. Herramientas de comunicación 5. Análisis posicionales y colaborativos antes, durante y después del conflicto 		

Unidad 3 Métodos comunes para el manejo de conflictos: la negociación		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de distinguir los conceptos y herramientas prácticas para la negociación y el diálogo a fin de ser usadas en la resolución de conflictos empresariales y/o sociales.		
Ejes temáticos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Métodos alternativos de solución de conflictos existentes 2. La negociación. Formas. Técnicas de comunicación. Etapas. Elementos para una buena negociación 3. Concertación: negociación multipartes 4. Diseño del proceso. Etapas 5. Concertación en contextos interculturales 6. Errores en la negociación 		

Unidad 4 La conciliación extrajudicial		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de plantear la dinámica de la conciliación, aplicando las herramientas negociales en un proceso de conciliación.		
Ejes temáticos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definición. Principios 2. Procedimiento 3. Acta de conciliación 4. Operadores de la conciliación 		

IV. Metodología

La metodología que se utilizará para el desarrollo de la asignatura está basada en la metodología experiencial y colaborativa.

Modalidad Presencial y Semipresencial

- Aprendizaje basado en problemas
- Estudio de casos

El proceso de aprendizaje se sustenta en la casuística, el mismo que tiene como requisito la lectura previa del tema a tratar y el desarrollo de habilidades de búsqueda, selección, análisis y evaluación de la información para resolver los casos a efectos de que durante el desarrollo de clases los estudiantes realicen una participación activa e intercambien opiniones y experiencias con sus compañeros, es decir que sean constructores de conocimiento, contando con la guía del docente para facilitar y afianzar los resultados del aprendizaje.

Comprende también la evaluación permanente de los saberes previos en cada unidad para evaluar los resultados de aprendizaje que permitan los ajustes necesarios en contenidos, metodología, reforzamientos, así como de los materiales de acuerdo con el grado de avance y/o dificultad. Mediante el aula virtual, se facilitarán los recursos necesarios a fin de afianzar los conocimientos impartidos en clase.

Modalidad A Distancia

- Aprendizaje basado en problemas
- Estudio de casos
- Aprendizaje colaborativo

Para ello se hará uso de diferentes recursos educativos como: lecturas, videos, presentaciones interactivas y autoevaluaciones, que le permitirán medir su avance en la asignatura.

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 4	Análisis de casos / Rúbrica de evaluación	50 %	20 %
	2	Semana 7	Análisis de casos / Rúbrica de evaluación	50 %	
Evaluación parcial EP	1 y 2	Semana 4	Análisis de casos / Rúbrica de evaluación	25 %	
Consolidado 2 C2	3	Semana 12	Análisis de casos / Rúbrica de evaluación	50 %	20 %
	4	Semana 15	Dinámica de conciliación (caso)/ Rúbrica de evaluación	50 %	
Evaluación final EF	Todas las unidades	Semana 16	Trabajo práctico: presentación de informe / Rúbrica de evaluación	35 %	
Evaluación sustitutoria *	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	Evaluación individual / Prueba de desarrollo		

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

Modalidad Semipresencial

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 %
			Análisis de casos / Rúbrica de evaluación	85 %	
Evaluación parcial EP	1 y 2	Semana 4	Análisis de casos / Rúbrica de evaluación	25 %	
Consolidado 2 C2	3	Semana 5 - 7	Actividades virtuales	15 %	20 %
			Análisis de casos / Rúbrica de evaluación	85 %	
Evaluación final EF	Todas las unidades	Semana 8	Trabajo práctico: presentación de informe / Rúbrica de evaluación	35 %	
Evaluación sustitutoria*	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	Evaluación individual / Prueba de desarrollo		

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

Modalidad A Distancia

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	Evaluación individual teórica / Prueba objetiva	0 %
Consolidado 1 C1	1	Semana 2	Análisis de casos / Rúbrica de evaluación	20 %
Evaluación parcial EP	1 y 2	Semana 4	Análisis de casos / Rúbrica de evaluación	25 %
Consolidado 2 C2	3	Semana 6	Análisis de casos / Rúbrica de evaluación	20 %
Evaluación final EF	Todas las unidades	Semana 8	Trabajo práctico: presentación de informe / Rúbrica de evaluación	35 %
Evaluación sustitutoria *	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	Evaluación individual / Prueba de desarrollo	

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

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/wDQ2jK>

Complementaria

Dasí, F. y Martínez-Vilanova, R. (2009). *Técnicas de negociación: un método práctico* (7.º ed.). ESIC Editorial. <https://cutt.ly/8JZydM2>

Egoavil, E. (2017). *La teoría de los juegos en las transacciones extrajudiciales realizadas en el distrito de Huancayo del año 2012* [Tesis de licenciatura, Universidad Continental]. Repositorio Institucional Continental. <https://cutt.ly/DJZylbF>

Ortiz, F. (2015). *Manual de conciliación extrajudicial: teoría y práctica*. Ediciones Legales E.I.R.L

Sierralta, A. (2009). *Negociaciones y teoría de los juegos*. Fondo editorial PUCP. <https://cutt.ly/xJZyQgn>

VII. Recursos digitales

Aprendemos Juntos 2030. (3 de abril de 2019). *Versión completa. Educación para la convivencia y resolución de conflictos. Nélide Zaitegi, pedagoga* [Video].

YouTube. <https://youtu.be/nNOdDtwY1uM>