

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Nombre de la asignatura	Negociación y Manejo de Conflictos Laborales	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.
Periodo	10	EAP	Administración y Recursos Humanos

COMPETENCIAS	CRITERIOS	ESPECIFICACIÓN DEL NIVEL DEL LOGRO	
Gestión del Talento Humano Formula un plan de recursos humanos basado en competencias considerando la planificación estratégica, formación y desarrollo, evaluación, compensación de acuerdo con las necesidades de la organización.	Formación y desarrollo de los recursos humanos	Propone y analiza formas de determinar las necesidades de formación, programas de formación y la gestión y planificación de la carrera profesional considerando las mejores prácticas o tendencias en estos temas.	3
Gestión Organizacional Analiza y evalúa las funciones de marketing, finanzas, contabilidad y recursos humanos aplicando herramientas e instrumentos de gestión, en organizaciones públicas o privadas.	Marketing	Identifica necesidades en los consumidores que constituyen oportunidades de negocios, sobre la base de la investigación de mercados; analiza y formula estrategias de marketing estratégico y marketing operativo.	3

Unidad 1		Nombre de la unidad:	La comunicación en la negociación y la naturaleza del conflicto	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.	Duración en horas	16
S e m a n a	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades sincronas (Videoclases)			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)	
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología		
1	2T	<ul style="list-style-type: none"> - Presentación del docente y estudiante - Presentación del sílabo 	<ul style="list-style-type: none"> - I: Presenta el propósito de la sesión. - D: A través de dinámicas activas el docente y los estudiantes se presentan asertivamente. Comparten expectativas (con dinámica participativa y activa) docente y estudiantes respecto al desarrollo de la asignatura (sílabo y demás). A través de una PPT se da explicación del sílabo. Aplicación de la evaluación diagnóstica. - C: Retroalimentación y metacognición. <p>EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA Evaluación individual teórica / Prueba objetiva</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Interactúan sobre la organización cognitiva, metodológica y de evaluación del sílabo. - Desarrollan la evaluación diagnóstica. - Señalan sus expectativas con respecto a la asignatura y se evalúa la viabilidad de su ejecución. 	Otros – Metodología activa	<ul style="list-style-type: none"> - Revisión del sílabo - Revisión de las PPT de la Semana 1. - Lectura: Urcola, J. y Urcola, N. (2019). <i>Gestión de conflictos: teoría y práctica</i>. ESIC Editorial. 	

Las actividades de aprendizaje autónomo en el aula virtual son las realizadas por el estudiante. Cada semana, el docente tiene el rol de monitorear, supervisar, evaluar y retroalimentar estas actividades, además de atender los foros y las comunicaciones generadas en el aula virtual.

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	2P	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de estilos laborales de Comunicación y los estilos de negociación efectiva - Guía de Trabajo 1 	<ul style="list-style-type: none"> - I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. - D: Se Inicia presentando los videos: Desarrollo de estilos laborales de Comunicación y los estilos de negociación efectiva https://www.youtube.com/watch?v=tEJ44C835So A través de una PPT se explica el tema. Se propone la conformación de equipos, la revisión y resolución de la práctica 1 a través de la guía. - C: Los estudiantes exponen y se les brinda feedback. Se les pide subir la práctica resuelta al aula virtual. Se realiza la consolidación y síntesis del tema. Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan acerca del desarrollo de estilos laborales de Comunicación y los estilos de negociación efectiva en grupos. - En grupo resuelven el trabajo práctico 01 y exponen. 	Aprendizaje colaborativo	
	2T	<ul style="list-style-type: none"> - La naturaleza del conflicto 	<ul style="list-style-type: none"> - I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se explora saberes previos sobre el tema utilizando cuestionarios o con lluvia de ideas. - D: Se presentan los contenidos sobre la Naturaleza del conflicto, a través de una PPT. Se le pide elaborar un mapa conceptual del tema - C: Se atiende las preguntas de los estudiantes esclareciendo algunas dudas. Metacognición 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes responden un cuestionario o comparten sus saberes previos sobre el tema. - Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas. 	Clase magistral activa	
2	2P	<ul style="list-style-type: none"> - Guía de Trabajo 2 	<ul style="list-style-type: none"> - I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. - D: Se inicia con la clase presentando los contenidos. Se muestra los videos sobre la naturaleza de los conflictos: https://www.youtube.com/watch?v=8jyYs06STSM&t=256s Se propone la conformación de equipos, la revisión y resolución de la práctica 2 en base al video a través de la guía para responder: ¿Qué es conflicto? ¿Cuáles son las causas de los conflictos? ¿Cuáles son los factores del conflicto? Haciendo uso de un documento colaborativo, luego exponen ante la clase. - C: Los estudiantes exponen y se les brinda feedback. Se les pide subir la práctica resuelta al aula virtual. Se realiza la consolidación y síntesis del tema. Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron. 	<ul style="list-style-type: none"> - En grupo resuelven el trabajo práctico 02 y exponen. - Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas. 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Revisión de las PPT de la Semana 1. - Lectura: Urcola, J. y Urcola, N. (2019). <i>Gestión de conflictos: teoría y práctica</i>. ESIC Editorial.

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

3	2T	- El Conflicto en las organizaciones.	<p>- I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se inicia con la clase preguntando a estudiantes ¿Todos los conflictos son "malos"? ¿Los conflictos se deben evitar o afrontar?</p> <p>- D: Se presentan los contenidos del tema a través de las PPT y casos. Mediante una herramienta interactiva los estudiantes responden: ¿Cuáles son las causas de conflictos organizacionales? ¿Cuáles son las fases del conflicto?, ¿Qué actitudes existen frente al conflicto? Y ¿Cuáles son los niveles del conflicto?</p> <p>- C: Se atiende las preguntas de los estudiantes esclareciendo algunas dudas.</p>	<p>- Los estudiantes responden las preguntas propuestas por el docente.</p> <p>- Interactúan con la herramienta proporcionada.</p> <p>- Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas.</p>	Clase magistral activa	- Revisión de las PPT de la semana 3.
	2P	- Guía de Trabajo 3	<p>- I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</p> <p>- D: Se presentan los contenidos del tema. Se propone la conformación de equipos, la revisión y resolución de la práctica 3.</p> <p>- C: Los estudiantes exponen y se les brinda feedback. Se les pide subir la práctica resuelta al aula virtual. Se realiza la consolidación y síntesis del tema. Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p>	<p>- En grupo resuelven el trabajo práctico 03 y exponen.</p> <p>- Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas.</p>	Aprendizaje colaborativo	
4	2T	- Mapa del "Conflict Mentoring"	<p>- I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se explora saberes previos en base a lo revisado por los estudiantes en aula virtual sobre el tema.</p> <p>- D: Se explica sobre el Mapa del "Conflict Mentoring". Mediante una dinámica el docente refuerza el tema.</p> <p>- C: Atiende las preguntas de los estudiantes esclareciendo algunas dudas.</p> <p>C1 – SC1 Ejercicios grupales de análisis de casos desarrollados en clase: Xerxes Corp / Rúbrica de evaluación</p>	<p>- Los estudiantes comparten saberes previos.</p> <p>- Estudiantes realizan y comparten su Roleplaying sobre el Conflict Mentoring</p> <p>- Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas.</p>	Clase magistral activa	<p>- Revisión de las PPT de la semana 4.</p> <p>- Lectura: Urcola, J. y Urcola, N. (2019). <i>Gestión de conflictos: teoría y práctica</i>. ESIC Editorial.</p> <p>- Entrega del trabajo grupal caso Xerxes Corp.</p>
	2P	- Guía de Trabajo 4	<p>- I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</p> <p>- D: Se presentan los contenidos del tema. Se propone la conformación de equipos, la revisión y resolución de la práctica 4.</p> <p>- C: Los estudiantes exponen y se les brinda feedback. Se les pide subir la práctica resuelta al aula virtual. Se realiza la consolidación y síntesis del tema. Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p>	<p>- En grupo resuelven el trabajo práctico 04 y exponen.</p> <p>- Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas.</p>	Estudio de casos	

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 2		Nombre de la unidad:	La negociación: estilos, fases y estrategias	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 mejorando su imagen interna.	Duración en horas	16
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades síncronas (Videoclases)			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)	
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología		
5	2T	- Cómo afrontar el conflicto en la negociación	<ul style="list-style-type: none"> - I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se presenta un video y se explica el propósito de aprendizaje de la sesión. https://www.youtube.com/watch?v=fFrg1LVbb_Q - D: A través de una presentación en PPT se explica el tema de Cómo afrontar el conflicto en la negociación. - C: Se consolida el tema abordado en la sesión. Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes toman apuntes sobre los temas abordados. - Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas. 	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Revisión de las PPT de la semana 5. - Lectura: Font, A. (2018). Curso de Negociación Estratégica. Editorial UOC. 	
	2P	- Guía de Trabajo 5	<ul style="list-style-type: none"> - I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. - D: Se desarrolla una dinámica sobre un conflicto, para que el estudiante pueda identificar y explicar cómo afrontar el conflicto en la negociación (Guía práctica 5). Se propone la conformación de equipos, la revisión y resolución de la práctica 5. - C: Se realiza una encuesta para saber qué aprendieron en la parte teórica y práctica de esta parte del curso. Y cuál fue la forma cómo lo aprendieron. 	<ul style="list-style-type: none"> - En grupo resuelven el trabajo práctico 05 y exponen. - Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas. 	Aprendizaje colaborativo		
6	2T	- Negociación distributiva e integral	<ul style="list-style-type: none"> - I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se presenta un video introductorio para captar la atención de los estudiantes: https://www.youtube.com/watch?v=KFCgytNk1xk - D: Se explica mediante una presentación en PPT los principales aspectos de la Negociación distributiva e integral. - Mediante una dinámica el docente refuerza el tema. - C: Se realiza el resumen de la clase Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron. 	<ul style="list-style-type: none"> - Contesta preguntas de la sesión anterior - Los estudiantes toman apuntes sobre los temas abordados. - Los estudiantes participan activamente en la dinámica. - Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas. 	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Revisión de las PPT de la semana 6. - Lectura: Font, A. (2018). Curso de Negociación Estratégica. Editorial UOC. - Envío del trabajo grupal caso Xerxes Corp. 	

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	2P	- Guía de Trabajo 6	<ul style="list-style-type: none"> - I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. - D: Se presentan los contenidos del tema. Se propone la conformación de equipos, la revisión y resolución de la práctica 6. - C: Los estudiantes exponen y se les brinda feedback. Se les pide subir la práctica resuelta al aula virtual. Se realiza la consolidación y síntesis del tema. Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron. <p>C1 – SC2 Análisis grupal de casos: Miguel El ejecutivo Batman/ Rúbrica de evaluación</p>	<ul style="list-style-type: none"> - En grupo resuelven el trabajo práctico 06. - Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas. 	Estudio de casos	
7	2T	<ul style="list-style-type: none"> - Fases de la negociación - Dilemas en la negociación 	<ul style="list-style-type: none"> - I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se presentan casos relacionados con la negociación. - D: Se explica a través de casos y presentación en PPT las fases de la negociación y los dilemas en la negociación. Casos presentados a los estudiantes. - C: Se realiza el resumen de la clase Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes toman apuntes sobre los temas abordados. - Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas. 	Clase magistral activa	
	2P	- Guía de Trabajo 7	<ul style="list-style-type: none"> - I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. - D: Se inicia con la clase presentando los contenidos. Se muestra el caso en video sobre la Negociación: La metáfora de la Naranja: https://www.youtube.com/watch?v=BA57QYOvjCY Se propone la conformación de equipos, la revisión y resolución de la práctica 7 en base al video a través de la guía para responder: ¿Cuál fue el conflicto? ¿Por qué no llegaron a un acuerdo rápido? - C: Los estudiantes exponen y se les brinda feedback. Se les pide subir la práctica resuelta al aula virtual. Se realiza la consolidación y síntesis del tema. Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron. 	<ul style="list-style-type: none"> - En grupo resuelven el trabajo práctico 07 y exponen. - Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas. 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Revisión del material de la semana 7. - Lectura: Font, A. (2018). Curso de Negociación Estratégica. Editorial UOC.
8	2T	- Estrategias y tácticas en la negociación	<ul style="list-style-type: none"> - I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se explora saberes previos sobre el tema utilizando cuestionarios o con lluvia de ideas. - D: Se presentan los contenidos sobre Estrategias y tácticas en la negociación. - C: Se atiende las preguntas de los estudiantes esclareciendo algunas dudas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes responden un cuestionario o comparten sus saberes previos sobre el tema. - Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas. 	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Revisión del material de la semana 8. - Lectura: Font, A. (2018). Curso de Negociación Estratégica. Editorial UOC. - Aplicación de la Evaluación Parcial

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	2P		EVALUACIÓN PARCIAL Aplicación individual Teórica Práctica/ Prueba de desarrollo Se realiza la retroalimentación y solucionario de la Evaluación Parcial.	- Los estudiantes aplican sus conocimientos mediante el desarrollo de la Evaluación Parcial.		
--	----	--	--	--	--	--

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 3		Nombre de la unidad:	Consideraciones del régimen público y privado en materia de negociaciones	Resultado de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de valorar el marco jurídico y limitaciones tanto nacionales como del ámbito de la OIT en materias de negociación individual y colectiva.	Duración en horas	16
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades sincronas (Videoclases)			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)	
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología		
9	2T	- La autonomía colectiva - Instrumentos internacionales de trabajo de la OIT	- I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se inicia con la clase preguntando a estudiantes ¿Qué es la OIT? ¿Qué entienden por Autonomía colectiva? - D: Se presentan los contenidos del tema a través de las PPT y casos. Mediante una herramienta interactiva los estudiantes responden: ¿Cuáles son los instrumentos internacionales de trabajo de la OIT? - C: Se atiende las preguntas de los estudiantes esclareciendo algunas dudas.	- Los estudiantes responden las preguntas propuestas por el docente. - Interactúan con la herramienta proporcionada. - Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas.	Clase magistral activa	- Revisión de las PPT de la semana 9.	
	2P	- Guía de Trabajo 9	- I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. - D: Se presentan los contenidos del tema. Se propone la conformación de equipos, la revisión y resolución de la práctica 9. - C: Los estudiantes exponen y se les brinda feedback. Se les pide subir la práctica resuelta al aula virtual. Se realiza la consolidación y síntesis del tema. Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.	- En grupo resuelven el trabajo práctico 09 y exponen. - Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas.	Aprendizaje colaborativo		
10	2T	- Disposiciones internas aplicables al régimen laboral público y privado	- I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se explora saberes previos en base a lo revisado por los estudiantes en aula virtual sobre el tema. - D: Se explica sobre las disposiciones internas aplicables al régimen laboral público y privado. Mediante una dinámica el docente refuerza el tema. - C: Atiende las preguntas de los estudiantes esclareciendo algunas dudas.	- Los estudiantes comparten saberes previos. - Los estudiantes toman apuntes sobre los temas abordados. - Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas.	Clase magistral activa	- Revisión de las PPT de la semana 10.	

Las actividades de aprendizaje autónomo en el aula virtual son las realizadas por el estudiante. Cada semana, el docente tiene el rol de monitorear, supervisar, evaluar y retroalimentar estas actividades, además de atender los foros y las comunicaciones generadas en el aula virtual.

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	2P	- Guía de Trabajo 10	<p>- I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</p> <p>- D: Se presentan los contenidos del tema. Se propone la conformación de equipos, la revisión y resolución de la práctica 10.</p> <p>- C: Los estudiantes exponen y se les brinda feedback. Se les pide subir la práctica resuelta al aula virtual. Se realiza la consolidación y síntesis del tema. Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p>	<p>- En grupo resuelven el trabajo práctico 10 y exponen. Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas.</p>	Aprendizaje colaborativo	
11	2T	<p>- Negociación colectiva: principios rectores. Definición y funciones</p> <p>- Conciliación arbitraje</p>	<p>- I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se presenta un video y se explica el propósito de aprendizaje de la sesión. https://www.youtube.com/watch?v=evPPJlIVdY</p> <p>- D: A través de una presentación en PPT se explican los temas de negociación colectiva (principios rectores. Definición y funciones) y conciliación arbitraje.</p> <p>- C: Se consolida el tema abordado en la sesión. Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p>	<p>- Los estudiantes toman apuntes sobre los temas abordados.</p> <p>- Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas.</p>	Clase magistral activa	<p>- Revisión de las PPT de la semana 11.</p> <p>- VIDEO: Sitracorlinsa Perú (2016, 30 de octubre). En qué consiste la negociación colectiva [video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=evPPJlIVdY</p>
	2P	- Guía de Trabajo 11	<p>- I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</p> <p>- D: Se desarrolla una dinámica sobre la Negociación Colectiva, para que el estudiante pueda identificar y explicar cómo se desarrolla la Negociación, la conciliación y el Arbitraje. Se propone la conformación de equipos, la revisión y resolución de la práctica 11.</p> <p>- C: Se realiza una encuesta para saber qué aprendieron en la parte teórica y práctica de esta parte del curso. Y cuál fue la forma cómo lo aprendieron.</p>	<p>- En grupo resuelven el trabajo práctico 11 y exponen.</p> <p>- Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas.</p>	Aprendizaje colaborativo	

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

12	2T	<p>- Huelga: naturaleza y definición Procedencia e ilegalidad de la huelga. Jurisprudencia aplicable: autonomía colectiva</p>	<p>- I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se presenta un video introductorio para captar la atención de los estudiantes: https://www.youtube.com/watch?v=8FAijN8NIEc</p> <p>- D: Se explica mediante una presentación en PPT los temas de Huelga (naturaleza y definición). Procedencia e ilegalidad de la huelga. Jurisprudencia aplicable: autonomía colectiva. Mediante videos el docente refuerza el tema.</p> <p>- C: Se realiza el resumen de la clase Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p> <p>C2 – SC1 Análisis grupal de caso de video: Campaña Gracias Perú/ Rúbrica de evaluación</p>	<p>- Contesta preguntas de la sesión anterior</p> <p>- Los estudiantes toman apuntes sobre los temas abordados.</p> <p>- Los estudiantes participan activamente en la sesión.</p> <p>- Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas.</p>	Clase magistral activa	<p>- Revisión de las PPT de la semana 12. - Entrega del trabajo grupal caso de video: Campaña Gracias Perú.</p>
	2P	<p>- Guía de Trabajo 12</p>	<p>- I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</p> <p>- D: Se inicia con la clase presentando los contenidos. Se muestra un video sobre el Derecho a Huelga: https://www.youtube.com/watch?v=OXC_UG6Kj_QY</p> <p>Se propone la conformación de equipos, la revisión y resolución de la práctica 7 en base al video a través de la guía para responder: ¿Cuáles son los puntos más importantes que rescatas del video?</p> <p>- C: Los estudiantes exponen y se les brinda feedback. Se les pide subir la práctica resuelta al aula virtual. Se realiza la consolidación y síntesis del tema. Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p>	<p>- En grupo resuelven el trabajo práctico 12.</p> <p>- Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas.</p>	Aprendizaje colaborativo	

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 4		Nombre de la unidad:	Implementación de estrategias de negociación y manejo de conflictos para la productividad del talento	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.	Duración en horas	16
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades sincronas (Videoclasas)			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)	
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología		
13	2T	- Buena fe negocial	<ul style="list-style-type: none"> - I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se inicia con la clase preguntando a estudiantes ¿Qué entienden por fe Negocial? - D: Se presentan los contenidos del tema a través de las PPT y casos. Mediante una herramienta interactiva los estudiantes responden: ¿En qué consiste la buena fe negocial? - C: Se atiende las preguntas de los estudiantes esclareciendo algunas dudas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes responden las preguntas propuestas por el docente. - Interactúan con la herramienta proporcionada. - Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas. 	Clase magistral activa	- Revisión del material de la semana 13.	
	2P	- Guía de Trabajo 13	<ul style="list-style-type: none"> - I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. - D: Se presentan los contenidos del tema. Se propone la conformación de equipos, la revisión y resolución de la práctica 13. - C: Los estudiantes exponen y se les brinda feedback. Se les pide subir la práctica resuelta al aula virtual. Se realiza la consolidación y síntesis del tema. Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron. 	<ul style="list-style-type: none"> - En grupo resuelven el trabajo práctico 13. - Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas. 	Aprendizaje colaborativo		
14	2T	- Los conflictos y la productividad en la gestión del talento	<ul style="list-style-type: none"> - I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se explora saberes previos en base a lo revisado por los estudiantes en el aula virtual sobre el tema. - D: Se explica sobre los conflictos y la productividad en la gestión del talento. Mediante una dinámica el docente refuerza el tema. - C: Atiende las preguntas de los estudiantes esclareciendo dudas. <p>C2 – SC2 Trabajo práctico grupal: avance de propuesta de mejora de una empresa escogida por el grupo/ Rúbrica de evaluación</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Contestan preguntas de la sesión anterior - Los estudiantes comparten saberes previos. - Los estudiantes toman apuntes sobre los temas abordados. - Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas. 	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Revisión del material de la semana 14. - Entrega del trabajo grupal: Avance de propuesta de mejora de una empresa escogida por el grupo. 	

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	2P	- Guía de Trabajo 14	<p>- I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</p> <p>- D: Se presentan los contenidos del tema. Se propone la conformación de equipos, la revisión y resolución de la práctica 14.</p> <p>- C: Los estudiantes exponen y se les brinda feedback. Se les pide subir la práctica resuelta al aula virtual. Se realiza la consolidación y síntesis del tema. Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p>	<p>- En grupo resuelven el trabajo práctico 14 y exponen. Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas.</p>	Aprendizaje colaborativo	
15	2T	- Estrategias de gestión de conflictos para evitar baja productividad	<p>- I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se presenta un video introductorio para captar la atención de los estudiantes: https://www.youtube.com/watch?v=NdG75OVaMXc</p> <p>- D: Se explica mediante una presentación en PPT los temas de estrategias de gestión de conflictos para evitar baja productividad.</p> <ul style="list-style-type: none"> Mediante videos el docente refuerza el tema. <p>- C: Se realiza el resumen de la clase Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p>	<p>- Contesta preguntas de la sesión anterior</p> <p>- Los estudiantes toman apuntes sobre los temas abordados.</p> <p>- Los estudiantes participan activamente en la sesión.</p> <p>- Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas.</p>	Clase magistral activa	- Revisión del material de la semana 15. -
	2P	- Guía de Trabajo 15	<p>- I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión.</p> <p>- D: Se presentan los contenidos del tema. Se propone la conformación de equipos, la revisión y resolución de la práctica 15.</p> <p>- C: Los estudiantes exponen y se les brinda feedback. Se les pide subir la práctica resuelta al aula virtual. Se realiza la consolidación y síntesis del tema. Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</p>	<p>- En grupo resuelven el trabajo práctico 15. Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas.</p>	Aprendizaje colaborativo	
16	2T	- Estrategias de negociación para elevar la productividad	<p>- I: Se da a conocer el propósito de aprendizaje de la sesión. Se explora saberes previos sobre el tema utilizando cuestionarios o con lluvia de ideas.</p> <p>- D: Se presentan los contenidos en PPT sobre el tema de Estrategias de negociación para elevar la productividad.</p> <p>- C: Se atiende las preguntas de los estudiantes esclareciendo algunas dudas.</p>	<p>- Los estudiantes responden un cuestionario o comparten sus saberes previos sobre el tema.</p> <p>- Los estudiantes pueden realizar consultas para aclarar sus dudas.</p>	Clase magistral activa	- Revisión del material de la semana 16. - Revisión del sílabo - Aplicación de la Evaluación Final
	2P		<p>EVALUACIÓN FINAL Presentación y exposición grupal del trabajo práctico: propuesta de mejora de la empresa escogida por el grupo / Rúbrica de evaluación</p> <p>- Se realiza la retroalimentación de la Evaluación Final.</p>			