



Planificaciones

9121 - Conflicto y Negociación

Docente responsable: RICKERT CARLOS

OBJETIVOS**CONTENIDOS MÍNIMOS**

-

PROGRAMA SINTÉTICO**PROGRAMA ANALÍTICO****BIBLIOGRAFÍA****RÉGIMEN DE CURSADA**

Metodología de enseñanza

Modalidad de Evaluación Parcial

CALENDARIO DE CLASES

Semana	Temas de teoría	Resolución de problemas	Laboratorio	Otro tipo	Fecha entrega Informe TP	Bibliografía básica
<1> 09/03 al 14/03						
<2> 16/03 al 21/03						
<3> 23/03 al 28/03	Relación social laboral.El Conflicto como fenómeno universal. Fase de Análisis del Conflicto.					
<4> 30/03 al 04/04	Modelos de Gestión de Conflictos. Los sujetos.					
<5> 06/04 al 11/04	Resolución de Conflictos. Formas Heterocompositivas. Formas Autocompositivas. Análisis comparativo entre formas de resolución de conflictos.					
<6> 13/04 al 18/04						
<7> 20/04 al 25/04	Primer Parcial					
<8> 27/04 al 02/05	Negociación. El Ingeniero como Negociador.					
<9> 04/05 al 09/05	Elementos del Proceso. Teoría de las Necesidades. Tácticas y Estrategia.					
<10> 11/05 al 16/05	Preguntas. Climas. Riesgo.					
<11> 18/05 al 23/05	Comunicaciones no verbales. Negociación Clásica.					
<12> 25/05 al 30/05						
<13> 01/06 al 06/06	Método de Harvard.					
<14> 08/06 al 13/06	Oratoria.					
<15> 15/06 al 20/06	Reconocimiento y Resolución de Dilemas Éticos					
<16> 22/06 al 27/06	Evaluación.					

CALENDARIO DE EVALUACIONES

Evaluación Parcial

Oportunidad	Semana	Fecha	Hora	Aula
1º				
2º				
3º				
4º				