



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 | | | | |