



# 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> 27/08 al 01/09						
<2> 03/09 al 08/09						
<3> 10/09 al 15/09	Relación social laboral.El Conflicto como fenómeno universal. Fase de Análisis del Conflicto.					
<4> 17/09 al 22/09	Modelos de Gestión de Conflictos. Los sujetos.					
<5> 24/09 al 29/09	Resolución de Conflictos. Formas Heterocompositivas. Formas Autocompositivas. Análisis comparativo entre formas de resolución de conflictos.					
<6> 01/10 al 06/10						
<7> 08/10 al 13/10	Primer Parcial					
<8> 15/10 al 20/10	Negociación. El Ingeniero como Negociador.					
<9> 22/10 al 27/10	Elementos del Proceso. Teoría de las Necesidades. Tácticas y Estrategia.					
<10> 29/10 al 03/11	Preguntas. Climas. Riesgo.					
<11> 05/11 al 10/11	Comunicaciones no verbales. Negociación Clásica.					
<12> 12/11 al 17/11						
<13> 19/11 al 24/11	Método de Harvard.					
<14> 26/11 al 01/12	Oratoria.					
<15> 03/12 al 08/12	Reconocimiento y Resolución de Dilemas Éticos					
<16> 10/12 al 15/12	Evaluación.					

## CALENDARIO DE EVALUACIONES

### Evaluación Parcial

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