

FACULTAD: INGENIERÍA
ESCUELA: INGENIERÍA CIVIL

UNIDAD CURRICULAR: ELECTIVA I.
ASERTIVIDAD, NEGOCIACIÓN Y MANEJO DEL CONFLICTO

Código de la Escuela	Código	Período	Elaborado por	Fecha Elaboración		Plan de Estudios
20	20-0726	X	Prof. Lorena Fernández	Mar 2014		2012
Eje de Formación			Prelación	HAD	HTIE	Unidades de Crédito
Socio - Humanística			Ninguna	2	4	2

HAD: Horas de Acompañamiento Docente Semanales
HTIE: Horas de Trabajo Independiente del Estudiante Semanales

FUNDAMENTACIÓN
La unidad curricular de Asertividad, Negociación y Manejo del Conflicto ha sido concebida como una asignatura electiva, que brinde a los estudiantes conocimientos y herramientas apropiadas para su desenvolvimiento personal y profesional. La Asertividad es la capacidad que tiene la persona de hacer valer sus derechos y expresar sus sentimientos, deseos y emociones, en una forma directa, honesta, espontánea y sin ansiedad. Parte de la negociación y el manejo del conflicto se realiza a través del análisis de las situaciones y la forma de responder asertivamente ante ellas, lo que conduce al aumento de las posibilidades de lograr una solución más satisfactoria entre las partes involucradas en un conflicto. La unidad curricular busca desarrollar las capacidades del estudiante mediante los temas relacionados con estos tres aspectos, considerado un aporte fundamental en la formación personal y profesional, buscando la reflexión y el desarrollo de una actitud proactiva ante los conflictos.

COMPETENCIAS DEL PERFIL PROFESIONAL VINCULADAS CON LA UNIDAD CURRICULAR
Esta unidad curricular favorece el desarrollo de las competencias genéricas del perfil del egresado de la Universidad Nueva Esparta, principalmente las siguientes: • Capacidad de aprender y actualizarse permanentemente

- Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas.
- Capacidad para tomar decisiones.
- Capacidad de trabajo en equipo.

COMPETENCIAS DE LA UNIDAD CURRICULAR

Aplica las herramientas de la asertividad en el análisis de situaciones de conflicto para lograr soluciones de acuerdo con la comunicación eficaz y la negociación.

MÓDULOS

MÓDULO I. ASERTIVIDAD

Contenidos

Asertividad: definición. Conducta asertiva. La técnica asertiva. Confianza y autoestima. Causas de la falta de asertividad. La asertividad en la vida laboral. Estrategias para la asertividad. Situaciones para usar la asertividad.

Desempeños:

Determina la importancia de la Asertividad y su trascendencia en el desempeño profesional y personal.
 Identifica los rasgos que caracterizan la asertividad y su importancia.
 Analiza su importancia y aplicación.

MÓDULO II. NEGOCIACIÓN

Contenidos:

Naturaleza y fundamentos de la negociación. Conceptos y elementos de una negociación. Tipos de negociación. Un acuerdo negociado.

Desempeños:

Identifica los rasgos característicos de la negociación.
 Analiza su importancia y aplicación.

MÓDULO III. MANEJO DEL CONFLICTO

Contenidos:

Definición de Conflicto. Tipos de Conflictos. Causas del conflicto. Características del conflicto. Etapas del Conflicto. Beneficios del Conflicto. Manejo del conflicto. Técnicas para abordar los conflictos.

Desempeños:

Describe los tipos de competencias y habilidades que se deben desarrollar en el manejo del conflicto

Analiza las competencias requeridas en este tipo de situaciones.
Toma conciencia de la importancia de su papel como individuo y profesional en el desarrollo del manejo del conflicto.

ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

La presente unidad curricular tiene entre sus finalidades desarrollar la participación activa del estudiante, por lo tanto las estrategias didácticas estarán dirigidas a favorecer el debate de ideas, la reflexión, la profundización y el pensamiento crítico, utilizándose para ello los debates grupales, talleres para la discusión de lecturas, investigaciones prácticas, participación en actividades que desarrollen el liderazgo y sus competencias.

ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN

Talleres grupales
Exposiciones
Informe de lecturas
Informe de actividades
Participación activa
Casos Prácticos
Pruebas de lapso

REFERENCIAS

Link Gerencial Consultores. Asertividad y Conducta Asertiva.
<http://www.slideshare.net/linkgerencial/asertividad-y-conducta-asertiva>

Ramírez, D. (2004). Negociación Exitosa.
<http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/25065/2/articulo5.pdf>

Baron, E. (2006) Manejo del Conflicto.
<http://www.gestionsocial.org/archivos/00000386/BaronResolConflicto.pdf>