

Seminario Derecho Colectivo y Modelos de Negociación

Nombre del curso/taller/seminario: Seminario Derecho Colectivo y Modelos de Negociación.

Año: 2018

Semestre: 1er Semestre

Nombre del profesor/a:

Profesor a Cargo: Pablo Velozo Alcaide

Profesores

Horas en el Curso

Pablo Velozo Alcaide

12 horas

Número de créditos (según reglamento): **3 créditos**

Curso/taller/seminario obligatorio o electivo: **Electivo**

Horario: 15:00 a 18:00 hrs

Régimen de asistencia: 100%

Breve descripción del curso/taller/seminario:

Este seminario ofrece a los participantes competencias para identificar la técnica de negociación más apropiada que permita abordar eficazmente un escenario de negociación en un contexto de derecho colectivo del trabajo. Asimismo, considera la exposición de diferentes modelos y estrategias aplicables a cada contexto, para lograr acuerdos laborales exitosos.

Explique los objetivos generales y específicos del curso/taller/seminario:

Objetivos generales:

- Que los participantes adquieran la capacidad para aplicar adecuadamente la técnica de negociación más apropiada para la resolución de controversias.

Objetivos específicos:

- Distinguir los diferentes modelos aplicables a un determinado escenario de negociación.
- Identificar los elementos claves en la planificación de una negociación, (intereses, presupuesto, costos, diferencial de costos, plazos, entre otros) considerando los estilos de negociación y el tipo de relación existente entre los actores.
- Evaluar el impacto en la organización y en los colectivos de actores del resultado de la negociación.

En relación a la contribución del curso/taller/seminario a los conocimientos, habilidades y destrezas de los estudiantes egresados, seleccione las alternativas que le parezcan correctas: (cada programa podría modificar esta parte teniendo a la vista su perfil de egreso)

El curso/taller/seminario que usted imparte:

1. Colabora a que los estudiantes, una vez egresados, presten asesoría especializada a personas individuales para la solución de problemas jurídicos concretos.
2. Colabora a que los estudiantes una vez egresados presten asesoría especializada a empresas para la solución de problemas jurídicos concretos.
3. Colabora a que los estudiantes una vez egresados presten asesoría especializada a organismos estatales para la solución de problemas jurídicos concretos.
4. Colabora a que los estudiantes, una vez egresados, realicen investigación en materia de dogmática jurídica.
5. Colabora a que los estudiantes, una vez egresados, realicen docencia en materia de dogmática jurídica.

Seleccione una o varias de las metodologías utilizadas por usted en el curso/taller/seminario:

1. Clase expositiva dialogada en la que el docente expone la materia y los estudiantes activamente participan a través de preguntas.
2. Preparación de material didáctico que el estudiante trabajará fuera del horario de clases y que luego servirá para reflexionar en las sesiones presenciales los contenidos del curso/taller/seminario.
3. Trabajos en equipos en que los estudiantes, ante determinadas tareas, las resuelven en las sesiones de clases de manera colaborativa.
4. Elaboración de casos que serán resueltos por los estudiantes.
5. Trabajos de investigación en que los estudiantes indagan información relevante para el desarrollo de los contenidos del curso/taller/seminario.
6. Exposiciones de los estudiantes sobre contenidos trabajados en el curso/taller/seminario.

Unidades del Programa:

Explique los contenidos que tratará en el curso/taller/seminario, organizándolos por unidades o grandes temas de acuerdo a un orden temporal.

Fecha (Clase)	Contenido
01/06/18	Concepto de Negociación.
08/06/18	Escenarios de Negociación.
15/06/18	Los diferentes tipos de negociadores / actores.
22/06/18	Habilidades comunicacionales del negociador. La Negociación Colectiva (revisión comparada)

Seleccione una o varias de las modalidades de evaluación que desarrollará en el curso/taller/seminario:

1. Trabajos de investigación.
2. Exposiciones orales de los estudiantes.
3. Análisis de jurisprudencia.
4. Pruebas escritas.

Indique las formas, fechas y porcentaje de las evaluaciones:

Evaluación	Fecha	Porcentaje
Participación en clases	01/06/18	60%
	08/06/18	
	15/06/18	
	22/06/18	
Resolución de caso al término del seminario	29/06/18	40%

Bibliografía:

- Manuel Dasí, F; Martinez-Vilanova, R,(2011) Técnicas de negociación. Un método práctico., ESIC, Madrid
- Lewicki, R; Saunders, D; Barry, B, (2008) Fundamentos de negociación., McGraw Hill.
- Mundate Jaca, L; Medina Diaz; F.J, (2011) Gestión del conflicto, negociación y mediación, Pirámide, Madrid.
- Ovejero, A, (2004). Técnicas de negociación, McGraw Hill, Madrid.
- Saieh, C; Rodriguez, D; Opazo, M, (2016) Negociación ¿Cooperar o competir? Aguilar.