



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS
FÍSICAS Y MATEMÁTICAS
DEPARTAMENTO DE
INGENIERÍA INDUSTRIAL

IN 504 SEMINARIO “GESTIÓN Y NEGOCIACIÓN”

06 U.D.

REQUISITOS : IN59A/AUTOR

CARACTER : Electivo de la Carrera de Ingeniería Civil Industrial

PROFESOR : JUAN ENRIQUE CASTRO

SEMESTRE : PRIMAVERA 2003

OBJETIVOS:

El presente curso busca analizar desde un punto de vista práctico y conceptual, las dificultades que se enfrentan en la vida profesional para obtener resultados reales. Para ello se analizan 5 capítulos básicos:

El primero está relacionado con los fenómenos de comportamiento, y como afectan estos nuestra vida personal y la de las organizaciones. Contiene los elementos teóricos y también los juegos de roles necesarios para una mejor comprensión.

El segundo capítulo se encarga de enfrentar a los alumnos a los procesos de negociación, en forma práctica y teórica, y desarrollar en ellos la capacidad de resolución de diferencias entre las partes.

El tercer capítulo se encarga de analizar los procesos de management y la forma de "obtener resultados a través de otro".

El cuarto capítulo se encarga de enfrentar a los alumnos por una parte al manejo de audiencias y como motivarlas a la acción, y adicionalmente el manejo de asuntos públicos con una conferencia de prensa con periodistas de primer nivel de nuestro país.

Finalmente se aborda el tema de los dilemas éticos, siempre presentes en la administración.

CONTENIDOS:

SEMANA 1:

- Introducción a los contenidos
- Juego de roles.

SEMANA 2:

- El control del comportamiento
- Lectura: El Control del Comportamiento
- ¿Incentivamos lo que queremos?
- Caso: Compañía Minera Cerro Mora.

SEMANA 3:

- El refuerzo del comportamiento
- Lectura: ¿Cómo Modificamos y Reforzamos Comportamiento?
- La disonancia cognitiva
- Juego de roles Garrido-Sanhueza.

SEMANA 4:

- El pensamiento grupal
- Lectura: Las Tres Visiones de la Organización
- El pensamiento grupal
- Juego de roles hospital sana bien.

SEMANA 5:

- Conclusiones
- Introducción a la negociación
- Lectura: ¿Es Usted un Negociador?

SEMANA 6:

- Negociación
- Lectura: Acercándose al Si
- Negociación I compra venta de un auto.

SEMANA 7:

- Negociación
- Lectura: La Importancia de Posicionar una Negociación
- Negociación II pinturas pinte lindo.

SEMANA 8:

- Negociación
- Lectura: Etapas de una Negociación
- Negociación III compañía farmacéutica mejore.

SEMANA 9:

- Management
- Lectura: Implementing Alternatives Costs and Benefits (traducido)
- Caso: La Línea de Pintura.

SEMANA 10:

- Management
- Lectura: Management vs doing
- Management heroico al post heroico
- Juego de roles.

SEMANA 11:

- Comunicación con una audiencia.

SEMANA 12:

- Manejo de asuntos públicos
- Lectura: Cómo Preparar una Conferencia de Prensa
- Caso: Enfrentar una Conferencia de Prensa.

SESION 13:

- Dilemas éticos y conclusiones.

SESION 14:

- Libre para reemplazo o posible invitado.

ACTIVIDADES:

Las indicadas en cada sesión.

EVALUACION:

Un control durante el semestre, un examen y un trabajo de desarrollo individual.

BIBLIOGRAFÍA:

La indicada para cada sesión que se entregara con anterioridad.