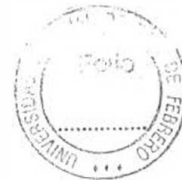


Res. Ref. 28372 / 15 FEB 2010
Curso Postgrado Negociación



SÁENZ PEÑA, 15 FEB 2010

VISTO el expediente 145/10 del registro de la UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRES DE FEBRERO, y

CONSIDERANDO:

Que por los presentes actuados se tramita la aprobación del Curso de Postgrado en Negociación en modalidad presencial y a distancia.

Que la UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRES DE FEBRERO tiene un férreo compromiso en el afianzamiento de la paz social, uno de sus eslabones fue la creación de la Licenciatura en Resolución de Conflictos y Mediación tanto en modalidad presencial (Resolución Ministerial N° 1151/05), como virtual (Resolución Ministerial N° 380/08), seguido por la creación de la Carrera de Postgrado Especialización en Negociación (Resolución 04/09) próximamente sometida a proceso de reconocimiento oficial ante el MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA DE LA NACIÓN y de acreditación ante CONEAU, culminando con la creación del Instituto del Conflicto (Resolución 095/09):

Que los escenarios educativos de los últimos años, en especial los que dieron lugar al proceso que culminó con la sanción de la nueva Ley de Educación Nacional N° 26206, han profundizado una serie de temáticas específicas sobre la educación en general y sobre la

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page.



centralidad del proceso de aprendizaje, los sujetos, los núcleos temáticos y la evaluación, en particular.

Que se puede considerar que las notas más distintivas de este proceso de cambio se concentran por un lado en la problemática de la intervención y el desarrollo profesional docente, en la gestión de las instituciones, área suficientemente desarrollada y atendida tanto por las jurisdicciones como por las mismas Universidades Nacionales, y por el otro, en la problemática vinculada estrechamente a la implementación curricular.

Que el Curso de Postgrado en Negociación en modalidad presencial y a distancia propone atender a partir del Instituto del Conflicto y de la oferta de formación de grado y postgrado en el campo de Prevención y Transformación de Conflictos la creciente demanda de sectores y grupos académicos específicos, sin embargo el tenor de los estudios de grado que implica la Licenciatura en Resolución de Conflictos y Mediación y los de postgrado que abarca la Carrera de Especialización en Negociación impide que quienes tienen la responsabilidad de conducir procesos de Negociación, Facilitación y Formación de Consensos que favorecen el clima de paz social, puedan canalizarse por aquellas vías.

Que la propuesta propone favorecer el caudal de interesados en este sensible campo disciplinar, actores sociales; como representantes sindicales, líderes de organizaciones de la sociedad civil, líderes barriales, gerentes e integrantes de mandos medios de empresas, docentes, etc. que no pueden acceder a la Carrera de Especialización, ya que aunque tienen conocimiento y profunda experiencia en la materia no poseen titulaciones de grado o

dp
[Handwritten signature]



certificaciones que así lo acrediten conforme lo exigido por las normas legales vigentes en nuestro país.

Que el objetivo general del Curso es: formar actores sociales clave capaces de planificar, diseñar, instrumentar, coordinar y monitorear procesos de facilitación intra e interorganizacionales y de construcción de consensos que faciliten la vigencia de los acuerdos a largo plazo.

Que además el Curso posee objetivos específicos; que son los siguientes: a) impulsar y potenciar la articulación entre la Responsabilidad Social Empresaria y la Responsabilidad Social Universitaria, para propender la concreción de proyectos sociales creativos y equitativos, b) brindar sólidas herramientas de comunicación que alientes el apropiado manejo de relaciones valiosas, ya se traten de Clientes (internos/externos), Proveedores, Organismos Gubernamentales, Organizaciones de la Sociedad Civil, Aliados Estratégicos, etc., c) ubicar a la Negociación no solo como un Método de Prevenir y Gestionar Conflictos sino como una Ciencia Auxiliar y de apoyo de otras disciplinas vinculadas con la toma de decisiones en distintos campos y d) fortalecer el campo de la Prevención y abordaje Constructivo de los Conflictos Sociales.

Que el Curso se organiza en torno a DOS (2) Ciclos: el primero de Autodiagnóstico, donde tendrá como objetivo identificar las necesidades de formación de los participantes en función de su perfil y de los componentes del Curso; compuesto por: DOS (2) Seminarios; cuyos temas son: Paradigmas Científicos del Siglo XXI y La Resolución de Conflictos en Sistemas Democráticos, el segundo Ciclo Introdutorio compuesto por SIETE

[Handwritten signatures and initials]



(7) materias, DOS (2) Talleres y UN (1) Seminario y por último una Evaluación Final Integradora.

Que el total de horas del Curso de Postgrado en Negociación será de CIENTO SETENTA (170) horas la modalidad presencial y de TRESCIENTOS CUARENTA (340) horas modalidad virtual.

Que la presente medida se dicta en virtud de las facultades conferidas por el artículo 34 y 35, incisos k) y p) del Estatuto Universitario.

EL VICERRECTOR DE LA

UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRES DE FEBRERO

EN EJERCICIO DEL RECTORADO

RESUELVE:

ARTICULO 1º.- Aprobar el dictado del CURSO DE POSTGRADO EN NEGOCIACIÓN EN MODALIDAD PRESENCIAL Y VIRTUAL, conforme a los contenidos y alcances que se detallan en el Anexo I que forma parte integrante de la presente resolución.

ARTICULO 2º.- Regístrese, comuníquese, notifíquese al Honorable Consejo Superior de esta Universidad, y archívese.

RESOLUCIÓN N° **283-10**

[Handwritten signatures and initials]

[Handwritten signature]
D. MARTÍN KAUFMANN
VICERRECTOR
UNTREF

UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRES DE FEBRERO

CURSO DE POSGRADO EN NEGOCIACIÓN

1. Fundamentación:

Los conflictos son fenómenos inherentes a la vida de relación que no implican necesariamente consecuencias negativas, lo que sí puede acarrear efectos lesivos es su falta de prevención o inadecuados abordajes.

El marco global ha favorecido el crecimiento de la conflictividad social profundizando las diferencias de oportunidades de los distintos sectores, perjudicando principalmente a aquellos tradicionalmente más desprotegidos, potenciando situaciones de violencia originadas en tamaña inequidad.

Este panorama trae como directa consecuencia la demanda de estrategias efectivas para prevenir y transformar los conflictos propiciando las acciones colectivas, cooperativas y de alta participación de los distintos actores sociales fortaleciendo los procesos democráticos basados en la justicia social.

La Universidad Nacional de Tres de Febrero tiene un férreo compromiso en el afianzamiento de la paz social, uno de sus eslabones fue la creación de la Licenciatura en Resolución de Conflictos y Mediación tanto en modalidad presencial (Resol. Ministerial N° 1151/05) como virtual (Resol. Ministerial N° 380/08), seguido por la creación de la carrera de posgrado Especialización en Negociación (Res. 04/09) próximamente sometida a proceso de reconocimiento oficial ante el Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología de la Nación y de acreditación ante CONEAU, culminando con la creación del Instituto del Conflicto (Resol. 095/09)

La incorporación de principios, modelos y competencias orientados hacia la prevención y transformación de los conflictos se inscribe en el marco de una pedagogía que impulsa el robustecimiento de métodos pacíficos de resolución de conflictos que privilegia el desarrollo de la cultura de paz positiva.

Sus postulados fomentan los diálogos intra e inter sectoriales, la solución constructiva y pacífica de problemas, la inclusión de todos los actores sociales en el aprendizaje colaborativo, la comunicación empática, el respeto a la diversidad, la valoración del multiculturalismo que caracteriza nuestra conformación social, la búsqueda creativa de consenso, entre otros.

Nuestra Universidad se propone atender a partir del Instituto del Conflicto y de la oferta de formación de grado y posgrado en el campo de Prevención y Transformación de Conflictos la creciente demanda de sectores y grupos académicos específicos, sin embargo el tenor de los estudios de grado que implica la Licenciatura en Resolución de Conflictos y Mediación y los de posgrado que abarca la carrera de Especialización en Negociación impide que quienes tienen la responsabilidad de conducir procesos de Negociación, Facilitación y Formación de Consensos que favorecen el clima de paz social, puedan canalizarse por aquellas vías.



Como directa consecuencia gran parte del caudal de interesados en este sensible campo disciplinar, actores sociales clave, como representantes sindicales, líderes de organizaciones de la sociedad civil, líderes barriales, gerentes e integrantes de mandos medios de empresas, docentes, etc. no pueden acceder a la carrera de Especialización, ya que aunque tienen conocimiento y profunda experiencia en la materia no poseen titulaciones de grado o certificaciones que así lo acrediten, conforme lo exigido por las normas legales vigentes en nuestro país.

Por tal motivo se ha evaluado la creación de un curso de posgrado capaz de atender simultáneamente a un doble propósito:

- ✓ Cubrir las necesidades formativas de interesados pertenecientes a dichos sectores o grupos sociales clave para el fortalecimiento de la paz social.
- ✓ Brindar una ruta de acceso para aquellos que teniendo títulos y/o certificados suficientes puedan iniciar el cursado de la Carrera de Especialización en Negociación, obteniendo al finalizar:
 - a. Certificado del Curso de Posgrado en Negociación.
 - b. Reconocimiento de todo lo cursado como parte de la Carrera de Especialización en Negociación (ver "Articulación del Curso de Posgrado en Negociación con la Carrera de Especialización en Negociación").

De esta forma se garantiza la circulación continuada por diferentes instancias superiores de formación, facilitando que los destinatarios autorregulen su trayecto formativo en una línea de aprendizaje permanente.

2. Alcances del Título:

Al finalizar el Curso de Posgrado, quien la apruebe será competente para:

- ✓ Analizar procesos conflictivos complejos.
- ✓ Operar en la transformación de aquellos promoviendo la conversión de los disfuncionales en funcionales.
- ✓ Organizar y conducir equipos de trabajo consustanciados con los principios de paz positiva.
- ✓ Concebir la Negociación como un proceso de Comunicación Humana
- ✓ Diseñar, instrumentar, evaluar proyectos de facilitación y formación de consensos afines con la filosofía de paz positiva y justicia social.
- ✓ Asesorar a particulares y organizaciones públicas y privadas (escuelas, hospitales, empresas, etc.) en la prevención, administración y eventualmente solución pacífica y cooperativa de sus conflictos

3. El objetivo general del Curso de Posgrado:

- ❖ Formar actores sociales clave capaces de planificar, diseñar, instrumentar, coordinar y monitorear procesos de facilitación intra e interorganizacionales y de construcción de consensos que faciliten la vigencia de los acuerdos a largo plazo.

Los objetivos específicos son los siguientes:

- ✓ Impulsar y potenciar la articulación entre la Responsabilidad Social Empresaria y la Responsabilidad Social Universitaria, para propender la concreción de proyectos sociales creativos y equitativos.
- ✓ Brindar sólidas herramientas de comunicación que alienten el apropiado manejo de relaciones valiosas, ya se traten de Clientes (internos/externos), Proveedores, Organismos Gubernamentales, Organizaciones de la Sociedad Civil, Aliados Estratégicos, etc.
- ✓ Ubicar a la Negociación no solo como un Método de Prevenir y Gestionar Conflictos sino como una Ciencia Auxiliar y de apoyo de otras disciplinas vinculadas con la toma de decisiones en distintos campos.
- ✓ Fortalecer el campo de la Prevención y Abordaje Constructivo de los Conflictos Sociales.

4. Destinatarios:

El Curso de Posgrado que aquí se propone constituye una opción de formación para:

- a) Los interesados pertenecientes a sectores y grupos sociales clave para el fortalecimiento de la paz social que carecen de títulos o certificados que acrediten sus saberes, por ejemplo: docentes y personal no docente de todos los niveles; personal médico y paramédico; gerentes; coordinadores; supervisores; capataces; mediadores; árbitros; integrantes de organizaciones de la sociedad civil (OSC); profesionales de todas las disciplinas; oficiales y suboficiales de fuerzas armadas y de seguridad; representantes sindicales, etc.
- b) Los profesionales que se desempeñan en el campo de la negociación, facilitación y construcción de consensos, intentando sentar sólidas bases de una formación continua dentro de esta disciplina, que por su naturaleza y versatilidad trasciende el ámbito educativo para integrarse transversalmente en todo campo de la comunicación humana

5. Perfil del título:

El Curso de Posgrado que aquí se propone constituye una opción de formación para:

En este marco la presente propuesta adquiere alto nivel de pertinencia y relevancia en el espacio nacional de instalación de políticas públicas inclusivas

Handwritten signatures and initials.

orientadas al reconocimiento de la noción de otredad como eje fundamental del afianzamiento de la paz social.

Ello se traduce en los aspectos que a continuación se señalan:

- Comprensión y consolidación del rol de tercero en métodos pacíficos de prevención y solución de conflictos, con particular énfasis en el de facilitador y formador de consensos.
- Identificación de contextos turbulentos.
- Disposición colaborativa frente a situaciones de conflicto de distinta índole.
- Aptitud para seleccionar y aplicar principios, metodologías y técnicas propias de la Prevención, Transformación y Solución Constructiva de Conflictos.
- Desarrollo del Pensamiento Estratégico.
- Actitud multiplicadora de Métodos Pacíficos y Participativos de Solución de Conflictos en distintos ámbitos: Comunitario, Patrimonial, Organizacional, etc.
- Actitud y aptitud para facilitar procesos colaborativos de toma de decisión y construcción de consenso.

6. Organización del Plan de Estudios:

El Curso de Posgrado se puede realizar en dos modalidades alternativas: presencial o a distancia. En ambos casos, al finalizar el cursado, deberán presentar y aprobar un trabajo final integrador.

En el caso de la modalidad a distancia, se le agregará el manejo de la plataforma virtual de la Universidad Nacional de Tres de Febrero, la cual funcionará como soporte virtual del curso.

Los contenidos del Plan de Estudios se organizan de la siguiente manera:

- a) **Ciclo 0 de Autodiagnóstico:** al inicio los alumnos desarrollarán este modulo teniendo como objetivo identificar las necesidades de formación de los participantes en función de su perfil y de los componentes del curso. Estará compuesto por:

Dos Seminarios:

- Paradigmas Científicos del Siglo XXI
- La Resolución de Conflictos en Sistemas Democráticos

- b) **Ciclo Introductorio** compuesto por:

Materias:

- Comunicación en las Organizaciones.
- Conflicto y Cambio.
- Ética aplicada a la Negociación.
- Globalización y Resolución de Conflictos.
- Historia y Fundamentos de la Negociación.
- Metodología de la Investigación.

de

Handwritten signature

- Oratoria.
- Principios de Administración.

Talleres:

- Programación Neurolingüística.
- Teatro.

Seminario:

- Psicología de la Negociación.

7. Evaluación Final Integradora:

Cada uno de los cursantes deberá cumplir los siguientes requisitos para poder obtener el certificado del Curso de Posgrado en Negociación:

- ✓ Presentar un Trabajo Final Integrador a través del cual evidenciará destreza en los aspectos conceptual y metodológico, capacidad de articular los conocimientos previos con los adquiridos y la posibilidad de prevenir y abordar los conflictos constructivamente.

El trabajo estará dirigido por un docente del curso que se desempeñará en carácter de tutor orientando al alumno, manteniendo contacto permanente con él para ayudarlo a evacuar dudas y consultas, evaluar el grado de avance y eventualmente sugerir modificaciones.

Al finalizar el Trabajo aprobado por el tutor, el alumno deberá elevar la presentación por escrito, la que formará parte del portafolio.

8. Carga horaria:

	Modalidad Presencial
Ciclo 0 de Autodiagnóstico	20
Ciclo Introductorio	110
Trabajo Final Integrador	40
Total	170

9. Plan de Estudios:

9.0. Ciclo 0 de Autodiagnóstico

Seminarios	Horas	Total
Paradigmas Científicos del Siglo XXI	10	
La Resolución de Conflictos en Sistemas Democráticos	10	
TOTAL		20

9.1 Ciclo Introductorio

Materias	Horas	Total
Comunicación en las Organizaciones	10	
Conflicto y Cambio	10	

Ética aplicada a la Negociación	10	
Globalización y Resolución de Conflictos	10	
Historia, Fundamentos y Prospectiva de la Negociación	10	
Metodología de la Investigación	10	
Oratoria	10	
Principios de Administración	10	80
Talleres		
Teatro	10	
Programación Neurolingüística	10	20
Seminario		
Psicología de la Negociación	10	10
TOTAL		110

10. Articulación del Curso de Posgrado con la Carrera de Especialización en Negociación:

El programa del presente Curso está comprendido dentro de la Carrera de Especialización en Negociación, actualmente en proceso de presentación ante CONEAU.

Es decir que quienes hayan aprobado el Curso de Posgrado en Negociación y cursen, posteriormente, la Carrera de Especialización en Negociación, tendrán aprobado por equivalente el Ciclo Introductorio de la misma.

Para poder cursar la Especialización deberán contar con los requisitos requeridos para dicha carrera de posgrado.

Materias:

- ✓ Comunicación en las Organizaciones.
- ✓ Conflicto y Cambio.
- ✓ Ética aplicada a la Negociación.
- ✓ Globalización y Resolución de Conflictos.
- ✓ Historia y Fundamentos de la Negociación.
- ✓ Metodología de la Investigación.
- ✓ Oratoria.
- ✓ Principios de Administración.

Talleres:

- ✓ Teatro.
- ✓ Programación Neurolingüística.

Seminarios:

- ✓ Psicología de la Negociación.

De esta forma se garantiza la circulación por diferentes instancias superiores de formación, facilitando que los destinatarios autorregulen su trayecto formativo en una línea de aprendizaje permanente, conforme los requisitos de ingreso solicitados en cada una de las carreras mencionadas.