



CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
 Actualizado a 15 de Oct- 2019
Resolución de Conflictos y Mediación

1. HORIZONTE INSTITUCIONAL	
1.1 MISION	
Misión Institucional	Misión del Programa
La Universidad de la Costa, CUC, tiene como misión formar un ciudadano integral bajo el principio de la libertad de pensamiento y pluralismo ideológico, con un alto sentido de responsabilidad en la búsqueda permanente de la excelencia académica e investigativa, utilizando para lograrlo el desarrollo de la ciencia, la técnica, la tecnología y la cultura.	El profesional en Negocios Internacionales tiene como misión plantear, desarrollar e implementar propuestas de internacionalización, como respuesta a las necesidades de: negociación, comercialización y distribución de productos y servicios, implementando el análisis de los entornos político, económico, legal, social y cultural, considerando el contexto nacional e internacional.
1.2 VISIÓN	
Visión Institucional	Visión del Programa
La Universidad de la Costa, tiene como visión ser reconocida por la sociedad como una institución de educación superior de alta calidad y accesible a todos aquellos que cumplan los requerimientos académicos.	Seremos un programa posicionado en el ámbito nacional e internacional, reconocido por su compromiso con la sociedad, formando profesionales integrales con alto grado de sensibilidad social, que respondan a los retos de la Globalización, que impacten en organizaciones, trabajadores y comunidad en general, asegurando una formación humanística e interdisciplinaria apoyada en los pilares de la investigación.
1.3 VALORES	
<p>Excelencia: Entendida como el compromiso de la Institución en mantener unas condiciones de alta calidad en sus procesos académicos, administrativos y financieros.</p> <p>Civismo: Entendido como el comportamiento respetuoso de la comunidad universitaria con las normas de convivencia ciudadana.</p> <p>Respeto: Entendido como el reconocimiento del valor propio, de los demás y del entorno.</p> <p>Servicio: Se entiende como la disposición de los miembros de la comunidad universitaria para atender las necesidades de la sociedad.</p> <p>Compromiso Social: Entendido como la responsabilidad que tiene la Universidad de promover acciones que contribuyan al desarrollo sostenible.</p> <p>Comportamiento Ético: Entendido como el conjunto de acciones de los miembros de la comunidad universitaria que reflejan la filosofía institucional.</p> <p>Trabajo en Equipo: Entendido como la contribución articulada de los miembros de la comunidad universitaria al logro de los objetivos institucionales.</p>	



CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 15 de Oct- 2019

2. PERFILES
2.1 PERFIL DEL DOCENTE
Profesional en área de Ciencias Económicas, con Maestría o Doctorado en el área de formación en Negocios Internacionales o a fines; Nivel de Inglés mínimo B1; Experiencia en docencia universitaria mínima de tres (3) años; Experiencia mínima de tres (3) años en el área profesional específica de los Negocios Internacionales; Experiencia en el desarrollo de procesos investigativos; Relaciones con el sector externo.
2.2 PERFIL DE FORMACIÓN
El profesional en Negocios Internacionales cuenta con unas competencias profesionales (genéricas y específicas) que le permiten abordar su profesión desde diferentes ámbitos. Posee el conocimiento de negocios para aplicarlo con capacidad analítica, crítica y propositiva en la toma de decisiones respecto a la creación, gestión y promoción de unidades productivas o negociaciones a nivel nacional e internacional. Está facultado para desempeñar el rol de negociador internacional con organizaciones competitivas que se encuentren comprometidas con el medio ambiente y promuevan la dignidad humana, partiendo del respeto por las creencias y el diálogo con otros como contribución a la construcción de una sociedad más equitativa y justa. Competente para relacionarse e implementar planes de negocios internacionales que propendan por la innovación, la productividad y la competitividad.

3. IDENTIFICACION DE LA ASIGNATURA				
Facultad: Ciencias Económicas	Programa: Negocios Internacionales			
Nivel de Formación:	Técnico ()	Tecnólogo ()	Pregrado (X)	Posgrado: E () M () D ()
Nombre de la Asignatura: Resolución de Conflictos y Mediación Código: 23329	Horas de trabajo Presencial: 48	Horas de trabajo independiente: 96	Total de horas: 144	Número de Créditos:3
Área de formación:	Prerrequisito:			

3.1 JUSTIFICACION
La comprensión del comportamiento del Sistema Internacional reposa en gran parte en el surgimiento y evolución de los conflictos que tuvieron lugar tanto en la esfera nacional



CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 15 de Oct- 2019

como internacional. A partir de ello se pretende lograr el análisis de los conflictos, entendiendo los métodos de resolución más adecuados, con el fin de encontrar alternativas de construcción de paz.

3.2 COMPETENCIAS A DESARROLLAR

Competencias genéricas	Competencia Específica
Razonamiento cuantitativo Competencias Ciudadanas Lectura crítica Comunicación escrita Inglés	Analizar el comportamiento de los actores que intervienen en las relaciones internacionales a partir de la utilización de herramientas diplomáticas y jurídicas que permitan la asertividad en los procesos de negociación.

3.3 PLANEACIÓN UNIDADES DE FORMACIÓN

Unidades	Horas presenciales:	Horas trabajo independiente:
1. Introducción a los conceptos básicos del Conflicto	16	32
2. Técnicas de Resolución de Conflictos: métodos Diplomáticos y Jurídicos	16	32
3. El proceso de toma de decisiones	16	32
Tiempo total	48	96

3.3.1. UNIDAD No. 1 (Introducción a los conceptos básicos del Conflicto)

Elemento de Competencia	Indicadores de desempeño
Analiza las fuentes de conflicto objeto de estudio, identificando y describiendo la situación en la que se enmarca para así definir los métodos a emplear y las decisiones a tomar en un proceso de	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica los conceptos y características más relevantes del conflicto 2. Reconoce los antecedentes y las escuelas del conflicto



CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 15 de Oct- 2019

negociación.	<ol style="list-style-type: none"> 3. Determina las formas de abordaje del conflicto a partir de la identificación de sus fases 4. Aplica la conceptualización de los conflictos en los procesos de negociación
--------------	---

3.4 ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			
CONTENIDOS	ESTRATEGIA DE TRABAJO PRESENCIAL	ESTRATEGIA DE TRABAJO INDEPENDIENTE	ESTRATEGIAS EVALUATIVAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué es el conflicto? 2. Antecedentes históricos y políticos de los conflictos 3. Conflictos nacionales e internacionales: una mirada teórico-práctica 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lectura de los textos correspondiente, vía <i>Moodle</i> 2. Análisis de videos explicativos sobre la temática en cuestión, vía <i>Moodle</i> 3. Interacción vía <i>Moodle</i> con el profesor y los compañeros de clase para aclarar dudas 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investigación en las principales bases de datos a las que se tiene acceso por medio de la Universidad, para profundizar en la temática en cuestión 2. Realización de actividades individuales y grupales por medio de la plataforma <i>Moodle</i> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluación de Foros, Talleres y Tareas realizadas vía <i>Moodle</i> 2. Evaluación de la elaboración de Mapas Mentales, Mapas Conceptuales y presentaciones en <i>Power Point</i>, enviados vía <i>Moodle</i> 3. Evaluación de Ensayos y Monografías, enviados vía <i>Moodle</i>

4. RECURSOS EDUCATIVOS		
Equipos	Herramientas	Materiales



CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 15 de Oct- 2019

Computador con acceso a Internet y a las principales fuentes de información confiables	Bases de datos	Papel, si requieren imprimir o escribir información
--	----------------	---

REFERENCIAS:

Bibliografía básica:

- GALEANO David Héctor José. Resolución de Conflictos Internacionales. Evolución del conflicto Colombia- Ecuador. Editorial Universitaria de la Costa. Primera Edición. 2009
- COHEN P. Steven. Claves de Negociación... con el corazón y la mente. Instituto de Empresa. McGraw Hill
- PASCAL Cortes Alberto. Técnicas de Negociación. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Vicerrectoría Académica del Sistema Tecnológico
- PANTOJA Gutiérrez Gabriel. Teoría de las Relaciones Internacionales. Colección de textos universitarios en ciencias sociales. Universidad Nacional de México
- VASQUEZ J.A. Relaciones Internacionales. Editorial Limusa
- REDONDO, Urina Alfonso E. Tecnología de la Planeación Estratégica. Una publicación de la Corporación Universitaria de la Costa CUC. Editorial Mejoras. Junio 1.999.

Bibliografía complementaria:

- PEARSON Frederic, ROCHESTER Mertin Relaciones Internacionales, Situación Global en el Siglo XXI Cuarta Edición. McGraww Hill.
- Revistas del Instituto de Estudios Políticos de la Universidad Nacional de Colombia.
- Revista Gestión de la Casa Editorial El Tiempo.

Bibliografía complementaria:

- Gil León, J., & Uribe Peñaranda, W. (2017). Violence and economic developmen: an empirical analysis of Colombia. ECONÓMICAS CUC, 38(1), 55-78. <https://doi.org/10.17981/econcuc.38.1.03>
-

Sitios Web:

- <https://www.youtube.com/watch?v=Rhp6qcTDQc> - Understanding Conflict Resolution
- <https://www.youtube.com/watch?v=DSGy5yvC0hM> - Conflict Resolution in 6 Simple Easy Steps
- <https://www.youtube.com/watch?v=NJH0XV9jGIE> - Conflict Resolution Techniques
- <https://www.youtube.com/watch?v=Lbt8mkHj8CJ> - Conflict Resolution Training
-



CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 15 de Oct- 2019

--

3.3.2. UNIDAD No. 2 (Técnicas de Resolución de Conflictos: métodos Diplomáticos y Jurídicos)	
Elemento de Competencia	Indicadores de desempeño
<p>Analiza las fuentes de conflicto objeto de estudio, identificando y describiendo la situación en la que se enmarca para así definir los métodos a emplear y las decisiones a tomar en un proceso de negociación.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica las técnicas de resolución de conflictos 2. Compara los métodos diplomáticos y jurídicos de la resolución de conflictos Internacionales de ámbito regional 3. Determina el método de resolución a partir de la naturaleza del conflicto 4. Aplica los métodos de resolución de conflicto en los procesos de negociación

3.4 ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			
CONTENIDOS	ESTRATEGIA DE TRABAJO PRESENCIAL	ESTRATEGIA DE TRABAJO INDEPENDIENTE	ESTRATEGIAS EVALUATIVAS
<ol style="list-style-type: none"> 4. Procedimientos extrajudiciales para la solución de conflictos 5. Procedimientos jurídicos para la 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lectura de los textos correspondiente, vía <i>Moodle</i> 2. Análisis de videos explicativos sobre la temática en 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investigación en las principales bases de datos a las que se tiene acceso por medio de la Universidad, para profundizar en la temática en cuestión 2. Realización de 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluación de Foros, Talleres y Tareas realizadas vía <i>Moodle</i> 2. Evaluación de la elaboración de Mapas Mentales, Mapas Conceptuales y presentaciones en <i>Power Point</i>,



CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 15 de Oct- 2019

solución de conflictos 6. Justicia transicional	cuestión, vía <i>Moodle</i> 3. Interacción vía <i>Moodle</i> con el profesor y los compañeros de clase para aclarar dudas	actividades individuales y grupales por medio de la plataforma <i>Moodle</i>	enviados vía <i>Moodle</i> 3. Evaluación de Ensayos y Monografías, enviados vía <i>Moodle</i>
--	--	--	--

5. RECURSOS EDUCATIVOS		
Equipos	Herramientas	Materiales
Computador con acceso a Internet y a las principales fuentes de información confiables	Bases de datos	Papel, si requieren imprimir o escribir información

REFERENCIAS:

Bibliografía básica:

- GALEANO David Héctor José. Resolución de Conflictos Internacionales. Evolución del conflicto Colombia- Ecuador. Editorial Universitaria de la Costa. Primera Edición. 2009
- COHEN P. Steven. Claves de Negociación... con el corazón y la mente. Instituto de Empresa. McGraw Hill
- PASCAL Cortes Alberto. Técnicas de Negociación. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Vicerrectoría Académica del Sistema Tecnológico.
- PANTOJA Gutiérrez Gabriel. Teoría de las Relaciones Internacionales. Colección de textos universitarios en ciencias sociales. Universidad Nacional de México
- VASQUEZ J.A. Relaciones Internacionales. Editorial Limusa
- REDONDO, Urina Alfonso E. Tecnología de la Planeación Estratégica. Una publicación de la Corporación Universitaria de la Costa CUC. Editorial Mejoras. Junio 1.999.

Bibliografía complementaria:

- PEARSON Frederic, ROCHESTER Mertin Relaciones Internacionales, Situación Global en el Siglo XXI Cuarta Edición. McGraww Hill.
- Revistas del Instituto de Estudios Políticos de la Universidad Nacional de Colombia.
- Revista Gestión de la Casa Editorial El Tiempo.

Bibliografía complementaria:



CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 15 de Oct- 2019

<ul style="list-style-type: none"> - Gil León, J., & Uribe Peñaranda, W. (2017). Violence and economic developmen: an empirical analysis of Colombia. ECONÓMICAS CUC, 38(1), 55-78. https://doi.org/10.17981/econcuc.38.1.03 <p>Sitios Web:</p> <ul style="list-style-type: none"> - https://www.youtube.com/watch?v=_Rhp6gcTDQc - Understanding Conflict Resolution - https://www.youtube.com/watch?v=DSGy5yvC0hM - Conflict Resolution in 6 Simple Easy Steps - https://www.youtube.com/watch?v=NJH0XV9jGIE - Conflict Resolution Techniques - https://www.youtube.com/watch?v=Lbt8mkHj8CI - Conflict Resolution Training https://www.oecd.org/ <p>https://www.ilo.org/</p>
--

3.3.3. UNIDAD No. 3 (El proceso de toma de decisiones)	
Elemento de Competencia	Indicadores de desempeño
<p>Analiza las fuentes de conflicto objeto de estudio, identificando y describiendo la situación en la que se enmarca para así definir los métodos a emplear y las decisiones a tomar en un proceso de negociación.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica los elementos que implica la toma de decisiones 2. Compara los distintos tipos de decisiones gerenciales 3. Determina las barreras existentes para la toma de decisiones 4. Aplica el proceso adecuado de toma de deciosiones en la negociación

3.4 ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			
CONTENIDOS	ESTRATEGIA DE TRABAJO PRESENCIAL	ESTRATEGIA DE TRABAJO INDEPENDIENTE	ESTRATEGIAS EVALUATIVAS



CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 15 de Oct- 2019

7. ¿cómo tomas las decisiones?	1. Lectura de los textos correspondiente, vía <i>Moodle</i>	1. Investigación en las principales bases de datos a las que se tiene acceso por medio de la Universidad, para profundizar en la temática en cuestión	1. Evaluación de Foros, Talleres y Tareas realizadas vía <i>Moodle</i>
8. Modelos para la toma de decisiones	2. Análisis de videos explicativos sobre la temática en cuestión, vía <i>Moodle</i>		2. Evaluación de la elaboración de Mapas Mentales, Mapas Conceptuales y presentaciones en <i>Power Point</i> , enviados vía <i>Moodle</i>
9. Proceso de toma de decisiones en los negocios	3. Interacción vía <i>Moodle</i> con el profesor y los compañeros de clase para aclarar dudas	2. Realización de actividades individuales y grupales por medio de la plataforma <i>Moodle</i>	3. Evaluación de Ensayos y Monografías, enviados vía <i>Moodle</i>

6. RECURSOS EDUCATIVOS

Equipos	Herramientas	Materiales
Computador con acceso a Internet y a las principales fuentes de información confiables	Bases de datos	Papel, si requieren imprimir o escribir información

REFERENCIAS:

Bibliografía básica:

- GALEANO David Héctor José. Resolución de Conflictos Internacionales. Evolución del conflicto Colombia- Ecuador. Editorial Universitaria de la Costa. Primera Edición. 2009
- COHEN P. Steven. Claves de Negociación... con el corazón y la mente. Instituto de Empresa. McGraw Hill
- PASCAL Cortes Alberto. Técnicas de Negociación. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Vicerrectoría Académica del Sistema Tecnológico.
- PANTOJA Gutiérrez Gabriel. Teoría de las Relaciones Internacionales. Colección de textos universitarios en ciencias sociales. Universidad Nacional de México
- VASQUEZ J.A. Relaciones Internacionales. Editorial Limusa



CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 15 de Oct- 2019

- REDONDO, Urina Alfonso E. Tecnología de la Planeación Estratégica. Una publicación de la Corporación Universitaria de la Costa CUC. Editorial Mejoras. Junio 1.999.

Bibliografía complementaria:

- PEARSON Frederic, ROCHESTER Mertin Relaciones Internacionales, Situación Global en el Siglo XXI Cuarta Edición. McGraww Hill.
- Revistas del Instituto de Estudios Políticos de la Universidad Nacional de Colombia.
- Revista Gestión de la Casa Editorial El Tiempo.

Bibliografía complementaria:

- Gil León, J., & Uribe Peñaranda, W. (2017). Violence and economic developmen: an empirical analysis of Colombia. ECONÓMICAS CUC, 38(1), 55-78. <https://doi.org/10.17981/econcuc.38.1.03>

Sitios Web:

- <https://www.youtube.com/watch?v=-Rhp6qcTDQc> - Understanding Conflict Resolution
- <https://www.youtube.com/watch?v=DSGy5yvC0hM> - Conflict Resolution in 6 Simple Easy Steps
- <https://www.youtube.com/watch?v=NJH0XV9jGIE> - Conflict Resolution Techniques

<https://www.youtube.com/watch?v=Lbt8mkHj8CI> - Conflict Resolution Training