

SÍLABO DE MECANISMOS ALTERNATIVOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

1. DATOS INFORMATIVOS

1.1.Nombre de la Asignatura	: Mecanismos Alternativos de Resolución de Conflictos.
1.2.Código de la asignatura	: DER-1269
1.3.Número de créditos	: 4 créditos
1.4.Carácter de la Asignatura	: Teórico - Practico
1.5.Ciclo Académico	: XII ciclo
1.6.Total, de horas	: 5 horas
1.6.1. Horas de teoría	: 3 horas
1.6.2. Horas de práctica	: 2 horas
1.7.Prerrequisito	: Ninguno
1.8.Total, de Semanas	:17 semanas

2. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de formación general, es teórica, practico y tiene como propósito que los estudiantes conozcan el uso de los mecanismos alternativos en la solución de conflictos, que son la negociación y conciliación, a fin de poder solucionar diferencias sin llegar al poder judicial.

La asignatura exige al alumno el aprendizaje y análisis de las unidades propuestas, la normatividad vigente y los pronunciamientos jurisdiccionales sobre ellas.

3. COMPETENCIAS

Al finalizar el desarrollo de la asignatura, el estudiante estará en la condición de:

- Será capaz de aplicar los conocimientos técnicas y habilidades tanto de la negociación, la conciliación que le permitan adoptar juicios objetivos y buscando siempre la justicia, sin acudir al poder judicial o al arbitraje.

4. CRONOGRAMA Y CONTENIDOS

I UNIDAD

EL ROL DEL ABOGADO FRENTE AL CONFLICTO

Capacidades: Conoce el rol del abogado frente al conflicto, las estrategias, técnicas, motivación y comportamiento del negociador y de las personas que interviene en el proceso de negociación.

N° Semana	N° Sesión	N° Horas	CONTENIDOS			% Avance
			CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL	
1	S1	3h	Presentación, lectura del silabo, orientación general del curso. Introducción. El rol actual del Abogado frente al conflicto.	- Aplica los procesos de negociación. - Conoce las estrategias, técnicas, motivación, comportamiento del negociador y de las personas que intervienen en el proceso. - Aplica las técnicas propias a dicho proceso, incluyendo las de Mediación y Conciliación.	- Valora Identificar los diversos sistemas de análisis económico del derecho en el Perú. - Resumen formas de razonamiento o económico. Debate de ideas. - Elabora cuadros sinópticos. - Ilustración (power point). Gráficos. - Esquemas (pizarra).	
	S2	2h	Evaluación diagnóstica.			
2	S1	3h	La situación actual del poder judicial y su responsabilidad y limitaciones de resolución de conflictos.			
	S2	2h	Practica			
3	S1	3h	La negociación, modos, formas, técnicas.			
	S2	2h	Control de lectura.			
4	S1	3h	Los negociadores, ventajas de la negociación y efectos de la negociación.			
	S2	2h	Practica			
5	S1	3h	Negociaciones asistidas: la mediación y la conciliación, diferencia entre mediación y conciliación. Oportunidad de negociar.			
	S2	2h	practica			
6	S1	3h	Primer avance del informe de investigación.			
	S2	2h	PRIMERA EVALUACIÓN PARCIAL			33.34%

II UNIDAD

EL CONCILIADOR COMO FACILITADOR DE LA NEGOCIACIÓN Y LA MEDIACIÓN

Capacidades: Conoce como el conciliador es la persona para facilitar las negociaciones entre las partes.

N° de semana	N° de sesión	N° de Horas	CONTENIDOS			% de Avance
			CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL	
7	S1	3h	Negociación directa y conciliación	<ul style="list-style-type: none"> - Aplica las formas de negociaciones directas e indirectas. - Aplica cómo el conciliador es el facilitador de la negociación - Reconoce que el conciliador es un facilitador neutral en el conflicto a resolver. - Aplica los diferentes estilos de negociación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Resumen - Lectura del texto entre los alumnos - Debate de ideas - Resumen - Debate de ideas - Expone lo tratado. - Ilustración (power point). - Gráficos. - Esquemas (pizarra). 	
	S2	2h	Practica.			
8	S1	3h	El conciliador como facilitador de la negociación. La neutralidad del conciliador.			
	S2	2h	Control de lectura.			
9	S1	3h	Las capacidades del conciliador.			
	S2	2h	Practica			
10	S1	3h	Estilo facilitativos, evaluativos; amplios o restringidos.			
	S2	2h	Practica.			
11	S1	3h	la ética del conciliador			
	S2	2h	Estilo negociador y estilo terapéutico.			
12	S1	3h	Segundo avance del informe de investigación.			
	S2	2h	SEGUNDA EVALUACIÓN PARCIAL			66.67%

III UNIDAD

SOBRE EL CONTRATO DE NEGOCIACIONES, CONCILIACIONES Y ARBITRAJE

Capacidades: Conoce el contrato de negociaciones en la conciliación y el arbitraje

N° Semana	N° Sesión	N° Horas	CONTENIDOS			% Avance
			CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL	
13	S1	3h	Concepto, requisitos, contenido y forma de los contratos de negociaciones.	<ul style="list-style-type: none"> - Aplica los conocimientos adquiridos en aplicación práctica. 	<ul style="list-style-type: none"> - Resumen - Debate de ideas - Expone lo tratado. 	
	S2	2h	Practica.			
14	S1	3h	La materia a negociar en las			

			conciliaciones. Característica autónoma del contrato de conciliación.	- Investiga la importancia de los conceptos estudiados. Lee, analiza y extrae las ideas principales de las lecturas asignadas.	- Ilustración (power point). - Gráficos. - Esquemas (pizarra). - Debatir lo tratado. - Elaborar mapa mental. - Lectura de materiales bibliográficos. - Elaborar cuadro sinóptico.		
	S2	2h	Practica.				
15	S1	3h	Ejecución del contrato de conciliación				
	S2	2h	Practica.				
16	S1	3h	Características de la negociación en la conciliación, estilo en conciliación, etapas de la conciliación. Etapas de la conciliación				
	S2	2h	Practica.				
17	S1	3h	Entrega final y sustentación del Informe de Investigación.				
	S2	2h	TERCERA EVALUACIÓN PARCIAL			100.00%	
18	EXAMEN DE REZAGADOS						
19	EXAMEN COMPLEMENTARIO						

5. METODOLOGÍA

Se desarrollará trabajos grupales, exposiciones sistemáticas, **será continua la investigación formativa** de acuerdo al logro de las competencias del contenido del silabo, empleando diversos procedimientos, se utilizará el siguiente método (inductivo y deductivo).

FORMACION DIDÁCTICAS

Las formas didácticas serán

- Expositiva – Interrogativa.
- Analítico – Sintético.
- Resolución de problemas.

MÉTODOS DIDÁCTICOS

Los modos didácticos son los siguientes

- Estudio de casos.
- Investigación universitaria.
- Dinámica grupal.
- Método de proyectos.

6. RECURSOS Y MATERIALES

Equipos:

- Multimedia

Materiales:

- Textos y separata del curso
- Transparencias
- Videos
- Direcciones electrónicas
- Dípticos y trípticos

7. SISTEMA DE EVALUACIÓN

Se considerará dos dimensiones:

La evaluación de los procesos de aprendizaje y la evaluación de los resultados del aprendizaje. Estas dimensiones se evaluarán a lo largo de la asignatura en cada unidad de aprendizaje, puesto que la evaluación es un proceso permanente cuya finalidad es potenciar los procesos de aprendizaje y lograr los resultados previstos.

La evaluación del proceso de aprendizaje consistirá en evaluar: Los saberes y aprendizajes previos, los intereses, motivaciones y estados de ánimo de los estudiantes, la conciencia de aprendizaje que vive, el ambiente y las relaciones interpersonales en el aula; los espacios y materiales; y nuestros propios saberes (capacidades y actitudes); de modo que permita hacer ajustes a la metodología, las organizaciones de los equipos, a los materiales (tipo y grado de dificultad), etc.

Asimismo, la evaluación de los resultados de aprendizaje consistirá en: evaluar las capacidades y actitudes, será el resultado de lo que los alumnos han logrado aprender durante toda la unidad. Este último será tanto individual como en equipo. Es decir, cada alumno al final del curso deberá responder por sus propios conocimientos (50%), deberá demostrar autonomía en su aprendizaje, pero también deberá demostrar capacidad para trabajar en equipo cooperativamente (50%). Los exámenes serán de dos tipos: parcial y final.

El promedio de tarea académica (TA) es el resultado de las evaluaciones permanentes tomadas en clase: prácticas calificadas, **entrega del informe y sustentación de la investigación formativa**, también es el resultado de la evaluación valorativa: actitudes positivas, participación en clase, reflexiones y otros. Sin embargo, los exámenes parcial y final serán programados por la Universidad. El Promedio Final (PF) se obtendrá de la siguiente ecuación:

$$PF = \frac{\overline{TA} + 1^{\circ}EP + 2^{\circ}EP + 3^{\circ}EP}{4}$$

\overline{TA} = Promedio de Tarea Académica

1° EP = Primer Examen Parcial

2° EP = Segundo Examen Parcial

3° EP = Tercer Examen Parcial

La evaluación es de cero a veinte; siendo ONCE la nota aprobatoria.

8. BIBLIOGRAFÍA

- Coscio, Carlos. (2016). Negociaciones para abogados. España: Ediciones DyD
- Caivano, Roque., Gobbi, Marcelo y Padilla, Roberto. (2006). Negociación y mediación. Buenos Aires, Argentina: Ad-Hoc.
- Montoya, Ulises. (1988). El Arbitraje Comercial. Lima, Perú: Cultural Cuzco S. A.
- Themis – Revista de Derecho N° 53. (2007). Pontificia Universidad Católica del Perú. – Tema: Arbitraje, Revista Arbitraje PUCP – Año I- N° 1, 2,3 Direcciones Digitales

9. VIRTUAL

- <http://consensos.pucp.edu.pe/>
- <http://www.asociacioneuropeadearbitraje.org/>
- <http://www.limaarbitration.net/>