



Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología
Universidad Tecnológica Nacional

Rectorado

- El contexto de la empresa y el comercio internacional.

□ **Comportamiento y Desarrollo Organizacional**

- *Objetivos*

Abordar el conocimiento de los atributos psicológicos, sociológicos y éticos que caracterizan al factor humano como persona integrante de grupos formales e informales, que interactúan dentro de las organizaciones. Analizar las variables psicosociales de la organización empresarial de manera de enfocar las relaciones múltiples entre productividad, estabilidad y satisfacción del personal. Comprender, valorar y dominar el manejo de las estrategias y técnicas para afrontar los conflictos organizacionales.

- *Contenidos*

- Conceptualizaciones acerca del comportamiento organizacional. Variables estructurales básicas y su relación con el comportamiento organizacional.
- El desarrollo organizacional como proceso y como estrategia. El cambio planificado de la organización. Relaciones entre contexto, estrategia, cultura y estructura.
- La dinámica del poder. Cultura organizacional.
- La comunicación en la organización.
- Los grupos en la organización. Percepción, cognición, conducta y actitud. Lealtad y compromiso. Dimensión ética.
- Teoría de los conflictos organizacionales. La negociación y su desarrollo. Estrategias para negociar procedimientos alternativos.

□ **Negociación**

- *Objetivos*



Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología
Universidad Tecnológica Nacional
Rectorado

Comprender, valorar y dominar el manejo de las estrategias y técnicas para afrontar los conflictos organizacionales.

- **Contenidos**

- Teoría de los conflictos organizacionales.
- La negociación y su desarrollo.
- Estrategias para negociar procedimientos alternativos.
- Identificar las características propias de un proceso de negociación.
- Reconocer la necesidad de la preparación previa del posible acuerdo de partes.
- Identificar el objetivo básico de la negociación.
- Reconocer los diferentes planos para abordar un proceso de negociación.
- Analizar las barreras personales y límites ambientales y temporales del proceso de negociación.
- Comprender el efecto de una correcta planificación de la negociación en el resultado final.

□ **Ética Empresaria**

- **Objetivos**

Brindar fundamentos sólidos para que los futuros gerentes incorporen a su gestión valores y consideraciones éticas para que en sus recomendaciones, que pueden derivar en decisiones, éstas no afecten a la sociedad en su conjunto ni se altere su confianza.

- **Contenidos**

- Ética. Definición. Sujeto ético. Objeto. Crisis moral. La conciencia moral. Doctrinas éticas.