

---

## SÍLABO

### ADAPTADO PARA EL PERIODO DE ADECUACIÓN A LA EDUCACIÓN NO PRESENCIAL

#### I. DATOS ADMINISTRATIVOS

1. Asignatura	: TALLER DE DEBATE Y NEGOCIACIÓN
2. Código	: CE 0512
3. Naturaleza	: Metodológica Práctico
4. Condición	: Obligatorio
5. Requisitos	: CE 0407
6. Nro. de créditos	: 01
7. Número de horas	: 2 no presenciales
8. Semestre académico	: 2021-II
9. Docente	: Peralta Letiche, Luis Alberto
10. Correo institucional	: luis.peralta@urp.edu.pe

#### II. SUMILLA:

La asignatura integra el área de formación especializada de la carrera. Es de naturaleza metodológica-práctica y de carácter obligatorio, tiene como objetivo que los alumnos conozcan e implementen las técnicas y destrezas para exponer, argumentar, rebatir y persuadir a su auditorio acerca de sus planteamientos. Así mismo, la capacidad para obtener los mejores resultados en los procesos de negociación en los que les corresponda intervenir. Abarca la metodología de argumentación y debate. El estudiante aprende a exponer y sustentar ideas. La modalidad consiste en competencia por equipos. En la segunda parte se desarrolla la aplicación práctica de la argumentación: La negociación, la lectura de contraparte, técnicas de manejo psicológico, aplicación práctica de teoría de juegos e información asimétrica. La metodología consiste en el desarrollo de casos medibles mediante la asignación de roles, puntajes a los objetivos de los estudiantes

#### III. COMPETENCIAS GENÉRICAS A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA:

Pensamiento crítico y creativo.

Comportamiento ético

Investigación científica y tecnológica

#### IV. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA:

##### COMPETENCIAS DEL AREA ACADÉMICA

El Taller de Debate y Negociación pertenece al área académica de proyectos de inversión el cual permitirá que el estudiante esté preparado para **identificar y formular** estrategias eficientes de debate y negociación, teniendo habilidades en el análisis psicológico de los participantes y la elaboración de estrategias de debate y de negociación.

## COMPETENCIAS DEL CURSO

Al final del curso los estudiantes, estarán en capacidad de identificar **los aspectos más importantes de un debate o de una negociación** relacionados con su especialidad y con distintos campos de aplicación en general, debiendo tener capacidad para desarrollar estrategias óptimas para convencer, defender sus ideas y de negociar entre diferentes alternativas y agentes.

### V. DESARROLLA EL COMPONENTE DE:

INVESTIGACION (X)

RESPONSABILIDAD SOCIAL ( )

### VI. LOGRO DE LA ASIGNATURA

El estudiante de economía identificará, formulará y evaluará los distintos escenarios posibles en un debate o una negociación, para el cual, sabrá analizar y ordenar dichos escenarios de acuerdo a prioridades.

### VII. PROGRAMACION DE CONTENIDOS:

UNIDAD 1	ELEMENTOS DE UN DEBATE: UN ENFOQUE ESTRATÉGICO
<b>LOGRO DE APRENDIZAJE</b>	Desarrollar las habilidades y conocimientos de comunicación y argumentación en cualquier contexto, identificando los elementos básicos del debate, la argumentación, las técnicas de hablar en público
<b>SEMANAS</b>	<b>CONTENIDOS</b>
1	Presentación e introducción a la asignatura. Aspectos básicos de un orador Elaboración del discurso Elaboración de las ayudas al discurso Formas de debatir Elementos básicos de una negociación: el pensamiento estratégico
2	Partes de un discurso Características y recomendaciones en cada parte del discurso Análisis del cierre de un discurso
3	El debate académico Análisis de un ensayo: El contexto (cualitativo o cuantitativo, teórico o aplicado, positivo o normativo). Los autores, el marco teórico, la hipótesis, la metodología, las conclusiones Recomendaciones para la argumentación en contra: el análisis positivo y el análisis normativo nuevamente Fuentes de información académica CASO APLICADO 1: Friedman, M. y Friedman, R. (1980). El poder de mercado. En: <i>Libre de elegir. Una declaración personal</i> CASO APLICADO 2: Castillo P, Montoro C, Tuesta V (2006). Hechos Estilizados de la Economía Peruana. DT N° 2006-05. Banco Central de Reserva del Perú. Disponible en: <a href="https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones.html">https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones.html</a>
UNIDAD 2	CASOS PRACTICOS DE DEBATE ACADÉMICOS EN TEMAS DE ECONOMÍA PERUANA
<b>LOGRO DE APRENDIZAJE</b>	Los estudiantes experimentarán un debate académico: prepararán el tema mediante la búsqueda de ensayos relevantes. Elaborarán los argumentos respaldados por información económica actualizada, expondrán sus argumentos y enfrentarán las preguntas de sus compañeros. Al final, harán una propuesta de investigación que recoja los investigado y debatido

4	CASO PRACTICO 3: Reforma del empleo
5	CASO PRACTICO 4: Reforma del sistema bancario
6	CASO PRACTICO 5: Reforma del sistema de salud
7	CASO PRACTICO 6: Reforma del sistema educativo
8	EXAMEN PARCIAL
9	CASO PRACTICO 7: Reforma en el sector energético
10	CASO PRACTICO 8: Reforma del sector comunicaciones
<b>UNIDAD 3</b>	<b>CASOS PRACTICOS DE DEBATE FORMATO PARLAMENTARIO EN TEMAS DE ECONOMÍA PERUANA</b>
<b>LOGRO DE APRENDIZAJE</b>	Los estudiantes experimentarán un debate según metodología parlamentaria sobre temas de actualidad en el Perú. Prepararán la información, prepararán sus argumentos, participarán en el debate. Al final, los alumnos prepararán una nota informativa del debate.
10	CASO PRACTICO 9: La corrupción en el Perú
11	CASO PRACTICO 10: El impacto de la pandemia covid 19 en el Perú
12	CASO PRACTICO 11: El rol del Estado en la economía
<b>UNIDAD 3</b>	<b>LAS TEORÍAS Y TÉCNICAS DE LA NEGOCIACION</b>
<b>LOGRO DE APRENDIZAJE</b>	Desarrollar las habilidades y conocimientos para enfrentar una negociación exitosa identificando las alternativas disponibles, analizando a los participantes en la negociación y estableciendo diversas estrategias de negociación
13	Las discrepancias entre las personas Suposiciones sobre el comportamiento humano Tipos de soluciones
14	Estilos de comportamiento Tipos de negociación Fases de la negociación Negociadores duros y blandos
15	CASO PRACTICO 12: La propuesta de impuesto solidario
16	RECAPITULACIÓN DEL CURSO, PRESENTACIÓN DE IDEAS DE INVESTIGACIÓN
17	EXAMEN FINAL

## VIII. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

- Aprendizaje basado en proyectos colaborativos
  - Técnica: Exposición dialogada

- Recursos didácticos: PPT, guía, ejercicios virtuales, videos
- Recursos materiales: Herramientas tecnológicas.
  
- Método de casos
  - Técnica: Clase maestra, casos
  - Recursos didácticos: PPT, guía, ejercicios virtuales, videos
  - Recursos materiales: Herramientas tecnológicas.

## IX.MOMENTOS DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE VIRTUAL

La modalidad no presencial desarrollará actividades sincrónicas (que los estudiantes realizarán al mismo tiempo con el docente) y asincrónicas (que los estudiantes realizarán independientemente fortaleciendo su aprendizaje autónomo. La metodología del aula invertida organizará las actividades de la siguiente manera:

### Antes de la sesión

**Exploración:** preguntas de reflexión vinculada con el contexto, otros.

**Problematización:** conflicto cognitivo de la unidad, otros.

### Durante la sesión

**Motivación:** bienvenida y presentación del curso, otros.

**Presentación:** PPT en forma colaborativa, otros.

**Práctica:** resolución individual de un problema, resolución colectiva de un problema, otros.

### Después de la sesión

**Evaluación de la unidad:** presentación del producto.

**Extensión / Transferencia:** presentación en digital de la resolución individual de un problema.

## X. EVALUACIÓN

UNIDAD	Criterio	Indicador	INSTRUMENTOS
I	Manejo de interpretación de fuentes de información	Recoge información en forma crítica	2 Informes de trabajo
II	Exposición de la investigación	Expone el tema asignado mostrando el manejo de los diversos instrumentos a considerar en un debate	Exposición por parte de los alumnos
III	Análisis de los elementos de una negociación	Revisa los elementos clave de una negociación y prepara un caso de aplicación	Informe de trabajo y participación en casos

Formula de evaluación

Promedio Final:  $\frac{(PRA\ 1 + PRA\ 2 + PRA\ 3 + PRA\ 4 + PRA\ 5)}{4}$

PRA 1 = Tarea 1: selección del caso a exponer

PRA 2 = Tarea 2: informe sobre las fuentes y estructura inicial de la exposición

PRA 3 = Exposición en clase

PRA 4 = Tarea 2: análisis de los elementos clave de una negociación

\*PRA5 = Examen oral sobre los elementos clave en un debate y en una negociación

**\*La evaluación sustitutoria es para aquellos alumnos que no hayan aprobado o les falte nota de alguna de las evaluaciones anteriores.**

## XI. REFERENCIAS

### Básicas

Albornoz J, et. al. (2017). Manual ASPADE. Debate y Argumentación para el desarrollo de Pensamiento Crítico.

Budjac B (2011). Técnicas de negociación y resolución de conflictos. Prentice Hall.

### Complementarias

Beltrán B, Seinfeld J, (2013). La trampa educativa en el Perú: cuando la educación llega a muchos, pero sirve a pocos. Lima: Universidad del Pacífico, 2013.

Dammert A, Gallardo J y García R, (2005). Reformas Estructurales en el Sector Eléctrico Peruano Documento de Trabajo No 5, Oficina de Estudios Económicos. Osinerg

Friedman, M. y Friedman, R. (1980). El poder de mercado. En: Libre de elegir. Una declaración personal

Castillo P, Montoro C, Tuesta V (2006). Hechos Estilizados de la Economía Peruana. DT N° 2006-05. Banco Central de Reserva del Perú. Disponible en: <https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones.html>

Ortiz de Zevallos G, Eyzaguirre H, Palacios R, Pollarolo P, (1999). La economía política de las reformas institucionales en el Perú: los casos de educación, salud y pensiones. DT R – 348. BID

Saavedra, J. (1999). La flexibilización del mercado laboral. Instituto Peruano de Economía. Disponible en Internet: [www.ipe.org.pe](http://www.ipe.org.pe).

Muñoz J, (1999). "Calidad de la cartera del sistema bancario y el ciclo económico: Una aproximación econométrica para el caso peruano," Revista Estudios Económicos, Banco Central de Reserva del Perú, N° 4, pgs 107-118.

Gutiérrez C, Romaní F, Wong P, Del Carmen Sara J, (2018). Brecha entre cobertura poblacional y prestacional en salud: Un reto para la reforma de salud en el Perú. An Fac med.;79(1):65-70

DOI: <http://dx.doi.org/10.15381/anales.v79i1.14595>

Yamada G, Montero R (2011). Corrupción e inequidad en los servicios públicos en el Perú. DT N° 87. Universidad del Pacífico.