



Universidad Nacional de
Mar del Plata

ANEXO I
ORDENANZA DE CONSEJO ACADEMICO N° 038/13

Rendimiento académico (Art. 20 punto 11) OCA 1560/11) correspondiente a:

Asignatura: ***Negociación, Mediación y Facilitación - PLAN 1993***

Ciclo Académico: **2013.**

Conceptos	Método A (sin descontar ausentes)		Método B (descontando ausentes)	
	Valores Absolutos	Porcentual	Valores Absolutos	Porcentual
Total Inscriptos	85	100%	85	100%
Ausentes		%	19	22%
Subtotal sin ausentes	85	100%	66	78%
Promocionados	66	78%	66	78%
Pendientes de Examen Final	0	%	0	%
Desaprobados	0	%	0	%
Pendientes de Examen Habilitante	0	%	0	%

Firma del responsable de la asignatura



Universidad Nacional de
Mar del Plata

ANEXO I
ORDENANZA DE CONSEJO ACADEMICO N° 038/13

INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

AÑO: 2014

1 - DATOS DE LA ASIGNATURA

Nombre *Negociación, Mediación y Facilitación - PLAN 1993*

Código 648

Tipo (Marque con una X)

Obligatoria	
Optativa	X

Nivel (Marque con una X)

Grado	X
Post-Grado	

Área curricular a la que pertenece *Administración*

Departamento

Carrera/s *Contador Público, Lic. en Administración, Lic. en Economía, Lic. en Turismo*

Ciclo o año de ubicación en la carrera/s *Ciclo Profesional*

Carga horaria asignada en el Plan de Estudios:

Total	32
Semanal	3



Universidad Nacional de
Mar del Plata

ANEXO I
ORDENANZA DE CONSEJO ACADEMICO N° 038/13

INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

Distribución de la carga horaria (semanal) presencial de los alumnos:

Teóricas	Prácticas	Teórico - prácticas
1	2	--

Relación docente - alumnos:

Cantidad estimada de alumnos inscriptos	Cantidad de docentes		Cantidad de comisiones		
	Profesores	Auxiliares	Teóricas	Prácticas	Teórico-Prácticas
40	1	2	1	1	--

La carga horaria total de la materia será de 32 horas. Se efectivizará con 12 encuentros semanales. Los 2 encuentros restantes, se destinarán a la realización del parcial teórico-practico y al role playing de una Mediación.

2- COMPOSICIÓN DEL EQUIPO DOCENTE:

N°	Nombre y Apellido	Título/s
1.	LUIS FERNANDO ABRIATA	C.P.-ESP. SIND. CONC.-MEDIADOR
2.	RAQUEL BEATRIZ PERUZZO	C.P.-ESP. SIND. CONC.-MEDIADORA
3.	MARIA ALEJANDRA CLEMENTE	C.P.-MEDIADORA



Universidad Nacional de
Mar del Plata

ANEXO I
ORDENANZA DE CONSEJO ACADEMICO N° 038/13

INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

N°	Cargo								Dedicación			Carácter			Cantidad de horas semanales dedicadas a: (*)				
	T	As	Adj	JTP	A1	A2	Ad	Bec	E	P	S	Reg.	Int.	Otros	Docencia		Investig.	Ext.	Gest.
	Frente a alumnos		Totales																
1.			X**								X	X			3	10			
2.					X						X		X		3	10			
3.					X						X		X		3	10			
4.																			
5.																			
6.																			
7.																			
8.																			

(*) la suma de las horas Totale + Investig. + Ext. + Gest. no puede superar la asignación horaria del cargo docente.

(**) Docente a cargo /afectación de tareas

Dadas las características de la asignatura, el equipo docente estará compuesto por un docente a cargo y dos ayudantes de 1ª. Asimismo, se prevé la participación de invitados, para contribuir desde distintos enfoques a un exitoso desarrollo de la propuesta.

3-PLAN DE TRABAJO DEL EQUIPO DOCENTE

3-1.- PROPOSITOS DE FORMACION



INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

Propender a la formación de un egresado/a *Contador Público, Licenciado en Administración, Licenciado en Economía, Licenciado en Turismo*, atento al actual cambio de paradigmas...dado que la sociedad en general, los individuos y las organizaciones, están en vías de eludir el litigio y recurriendo cada vez más a métodos alternativos de resolución de conflictos, que le permita abordar el análisis de sus futuras prácticas profesionales a la luz de las cambiantes necesidades de la realidad nacional, regional e institucional.

3-2. FUNDAMENTACIÓN DEL DICTADO DE LA ASIGNATURA

La propuesta de esta materia: ***Negociación, Mediación Y Facilitación***, como optativa para la formación de grado en las carreras de Contador Público, Licenciatura en Administración, Licenciatura en Economía y Licenciatura en Turismo, se fundamenta en los valiosos aportes que la intervención colaborativa puede sumar a los futuros profesionales.

La negociación, y la mediación, como modalidades de intervención y administración de los conflictos, constituyen competencias imprescindibles para el desarrollo y desempeño profesional eficaz...por que permiten incorporar el conocimiento de las tácticas, estrategias y habilidades, que posibilitaran la resolución de los conflictos que suelen suscitarse a diario, tanto en la vida profesional así como también en su vida personal.

Esta materia integra las perspectivas de la ética, el derecho, la psicología y las ciencias de la comunicación, para la construcción de una metodología de la resolución de conflictos.

Es importante considerar que los conocimientos adquiridos luego de la cursada -incorporados en forma amena y sencilla a través del análisis de casos y ejercicios de aplicación-, constituyen una primera aproximación teórica y una formación práctica básica, que puede sustentar una futura especialización.



INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

Esta materia se cursa con el 50% de la carrera aprobada y con la aprobación de la asignatura Administración de Personal. Gran cantidad de estudiantes se reciben con la aprobación de esta asignatura, y algunos la eligen como trabajo final y transversal.

3-3. OBJETIVOS DE LA MATERIA

- Brindar información y capacitar a los estudiantes, acerca de los distintos métodos de resolución de conflictos.
- Dar a conocer en forma amena y sencilla, las herramientas disponibles, para la Resolución de conflictos, a través del análisis de casos y ejercicios de aplicación.

Al final el estudiante podrá:

- Analizar El Conflicto, y las acciones y reacciones frente al mismo.
- Identificar y diferenciar las distintas tácticas y estrategias, que le permitirán actuar eficazmente en situaciones adversas (o de conflicto).
- Adquirir conciencia, de cómo se puede transformar un enfrentamiento en cooperación.

3-4. ENUNCIACIÓN DE LA TOTALIDAD DE LOS CONTENIDOS A DESARROLLAR EN LA ASIGNATURA.

- EJES TEMÁTICOS



INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

La materia está concebida en unidades. Cada uno de ellos, constituye un encuentro o reunión semanal de 3 (tres) horas cátedras, que se distribuyen de la siguiente manera:

- 1 (una) horas para el análisis teórico guiado por el profesor a cargo;
- 2 (dos) horas para llevar a cabo la parte práctica que se concretará mediante técnicas de taller y propondrá el ejercicio de diversas técnicas, ajustadas a situaciones concretas para la resolución no controversial de los conflictos.

Las unidades están agrupadas en tres ejes temáticos. El primero de los cuales atraviesa a los dos restantes convirtiéndose en un eje transversal.

Los dos ejes siguientes corresponden a los dos enfoques para la resolución de conflictos que se abordan en esta materia: Negociación y Mediación.

En cuanto a los materiales empleados para el desarrollo de esta materia...además de la bibliografía, se utilizarán power point para el apoyo de las clases teóricas y prácticas, como así también, secuencias de video para la motivación y apoyo de los segmentos de taller. Se interactuara con los estudiantes a través de las redes sociales -mail, aluweb, etc).

- PROGRAMA ANALÍTICO -

EJE TRANSVERSAL: CONFLICTO Y RESOLUCION.-



INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

Unidad 1

- **El Conflicto.** Existencia. Naturaleza. Definiciones.-
- Tres enfoques sobre el modo de resolver conflictos: Intereses, Derechos y Poder.-
- El valor positivo del conflicto.-
- Distintas alternativas de resolución de conflictos: Negociación, Mediación y Arbitraje.
- Los conflictos y el derecho.-

EJE TEMATICO I: NEGOCIACION.-

Unidad 2

- **Negociación:**
- Concepto.-
- Principales reglas del negociador.-
- Detección del NIDO. Casos prácticos.-

Unidad 3

- Escuelas de Negociación. Estilos del negociador. Escuela de Harvard.-
- Detección y clasificación de intereses: comunes, opuestos, diferentes. Posiciones. Éxito y regateo. Tácticas y estrategias.-

Unidad 4

- Proceso de Negociación.-
- Actitud del negociador ante el conflicto: claves terapéuticas. Necesidades de Maslow.-
- Posturas personales frente al conflicto. Estilos. Emoción. Percepción. Capacidad de influir.-



Universidad Nacional de
Mar del Plata

ANEXO I
ORDENANZA DE CONSEJO ACADEMICO N° 038/13

INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

- Comunicación - Lenguaje.-

Unidad 5

- Replanteo: preguntas claves.-
- Generación de opciones. –
- Creatividad: definición y técnicas. Taller y/o juego de casos.-

Unidad 6

- Análisis y evaluación de alternativas.-
- Mejor alternativa al acuerdo negociado (M.A.A.N.).-
- Caso Práctico: Negociación.-

EJE TEMATICO II: MEDIACION. -

Unidad 7

- **Mediación:** definiciones. Semejanzas y diferencias entre Mediación y Negociación. Ventajas de la Mediación.-
- Rol y actitud del mediador.-

Unidad 8

Etapas de la Mediación:

- Organización de la Mediación: ubicación de los participantes, manejo del espacio, discurso inicial.-
- Comprensión de las perspectivas de los participantes. Clarificación del NIDO.-
- Replanteo. Generación de opciones.-
- Procurar el acuerdo.-



Universidad Nacional de
Mar del Plata

ANEXO I
ORDENANZA DE CONSEJO ACADEMICO N° 038/13

INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

Unidad 9

Taller: realización de una Mediación.-

Unidad 10

Herramientas, técnicas y habilidades para el ejercicio del rol del mediador:

- Escucha activa.-
- Orientación.-
- Confidencialidad.-
- Parafraseo.-
- Sondeos.-
- Lenguaje claro.-
- Informalidad y flexibilidad.-
- Creatividad.-
- Valor de la pregunta como técnica fundamental de la Mediación (preguntas abiertas, cerradas, circulares, coercitivas).-
- Sesiones conjuntas y privadas. Manejo del tiempo.-
- Cuestiones no mediables.-

Unidad 11

Distintos tipos de Mediación:

- Familiar.-
- Comunitaria.-
- Escolar – Educativa.-
- Ambiental.-



INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

- Laboral.-
- Empresarial.-
- Patrimonial.-
- Mediación Prejudicial (Ley 24.572)
- Mediación Pcia. Bs. As. (Ley 13.951)
- Características de la Mediación multipartes.-

NOTA: Una vez concluidos los Ejes I y II, se retomara a través de un trabajo integrador de la materia, los conceptos del Eje transversal.

3-5.BIBLIOGRAFÍA (BÁSICA Y COMPLEMENTARIA).

CONFLICTO

- R. Fisher, W. Ury and R. Patton. *Getting to Yes. Negotiating agreement without giving in.* Versión en español "*Si...de acuerdo. Como negociar sin ceder,*" Ed. Norma, segunda edición, 1993.
- R. Fisher. *Getting Together,* , Scott Brown. Versión en español, "*Como reunirse creando una relación que lleve al sí*", Ed. Deusto S.A.
- W. Ury. *Getting Past No, Negotiating Your Way From Confrontation to Cooperation,* Bantam Books, 1993. Versión en español: "*Supere el No*".
- W. Ury , J. Brett and S. Goldberg. *Getting Disputes Resolved,* , version en español : *Como resolver disputas,* Ed. Rubinzal, 1996.



INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

- Reno Entelman *"Teoría de Conflictos, hacia un nuevo paradigma"*. Ed. Gedisa, 2002.
- Andreuw Floyer Acland *"Cómo utilizar la Mediación para resolver Conflictos en la organizaciones"*. Ed. Paidós, 1993.
- D. Igolnikov y Ana V. Russomanno Bermúdez *"Educar para la Paz"*
- Revista Errepar, Agosto 2002-Tomo 3 - N° 35 art. de la Lic. María de los Angeles Vecchiarelli *"Satisfacción del Nido"*.

HABILIDADES

- R. Fisher, W. Ury and R. Patton. *Getting to Yes. Negotiating agreement without giving in. Versión en español "Si...de acuerdo. Como negociar sin ceder,"* Ed. Norma, segunda edición, 1993.
- R. Fisher. *Getting Together*, Scott Brown. Versión en español, *"Como reunirse creando una relación que lleve al sí"*, Ed. Deusto S.A.
- W. Ury. *Getting Past No, Negotiating Your Way From Confrontation to Cooperation*, Bantam Books, 1993. Versión en español: *"Supere el No"*.
- W. Ury , J. Brett and S. Goldberg. *Getting Disputes Resolved*, version en español : *Como resolver disputas*, Ed. Rubinzal, 1996.
- Daniel Goleman *"La Inteligencia Emocional"*. Editorial Vergara, 1999.
- Daniel Goleman *"La Inteligencia Emocional en la Empresa"*. Editorial Vergara, 1999.
- Marinés Suárez *"Mediación, conducción de disputas, comunicación y técnicas"*. Editorial Paidos. 1997.
- Francisco Diez y Gachi Tapia *"Herramientas para trabajar en Mediación"*. Editorial Paidos. 1999
- Dr. Lair Ribeiro *"El éxito no llega por casualidad"*. Ediciones Urano.
- Dr. Lair Ribeiro *"La comunicación eficaz"*. Ediciones Urano, 2000.



INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

- Edward De Bono "*Ideas para profesionales que piensan*"
- Eduardo Kastika "*Usted puede SER CREATIVO*". Ed Innovar, 2007
- Nereo R. Parro. "*La creatividad en la empresa*" Tomo 5 Rev. Adm. de Empresas.
- Revista gestión "*Creatividad, arte y disciplina*".

NEGOCIACION

- R. Fisher, W. Ury and R. Patton. *Getting to Yes. Negotiating agreement without giving in.* Versión en español "*Sí...de acuerdo. Como negociar sin ceder,*" Ed. Norma, segunda edición, 1993.
- R. Fisher. *Getting Together,* , Scott Brown. Versión en español, "*Como reunirse creando una relación que lleve al sí*", Ed. Deusto S.A.
- W. Ury. *Getting Past No, Negotiating Your Way From Confrontation to Cooperation,* Bantam Books, 1993. Versión en español: "*Supere el No*".
- W. Ury , J. Brett and S. Goldberg. *Getting Disputes Resolved,* version en español : *Como resolver disputas,* Ed. Rubinzal, 1996.
- Howard Raiffa. *The art and Science of Negotiation,* Belknap Press of Harvard University Press, 1982 Pags. 148/163.
- Patricia Shilman "*Yo contento, el otro también*"
- Miguel Angel Martín "*Negociación Racional*". Ediciones INTEROCEANICAS S.A., 1994.
- Miguel Angel Martín "*Negociación I* "
- Miguel Angel Martín "*Negociación II*".
- Silvana M. Cerini "*Manual de Negociación*". Ed. EDUCA, 2002.



INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

- Silvana M. Cerini "*Negociación sin Vicios*". Ed. EDUCA, 2005.
- Silvana M. Cerini "*El Poder de la Negociación*". Ed. EDUCA, 2004
- Franc Ponti "*Los Caminos de la Negociación*". Editorial GRANICA, 2005.

MEDIACION

- R. Fisher, W. Ury and R. Patton. Getting to Yes. Negotiating agreement without giving in. Versión en español "*Si...de acuerdo. Como negociar sin ceder*," Ed. Norma, segunda edición, 1993.
- R. Fisher. Getting Together, Scott Brown. Versión en español, "*Como reunirse creando una relación que lleve al sí*", Ed. Deusto S.A.
- W. Ury. Getting Past No, Negotiating Your Way From Confrontation to Cooperation, Bantam Books, 1993. Versión en español: "*Supere el No*".
- W. Ury , J. Brett and S. Goldberg. Getting Disputes Resolved, version en español : *Como resolver disputas*, Ed. Rubinzal, 1996.
- Marinés Súares "*Mediación, conducción de disputas, comunicación y técnicas*". Editorial Paidós. 1997.
- Francisco Diez y Gachi Tapia "*Herramientas para trabajar en Mediación*". Editorial Paidós. 1999
- Miguel Angel Martín "*Manual de Mediación, Conciliación y Arbitraje*". Master Ediciones, 1997.
- Andreuw Floyer Acland "*Cómo utilizar la Mediación para resolver Conflictos en la organizaciones*". Ed. Paidós, 1993.
- D. Igolnikov y Ana V. Russomanno Bermúdez "*Educar para la Paz*"
- A. Castanedo Abay "*Mediación, una alternativa para la solución de conflicto*". Advocatus., 2000.
- Revista Errepar, Agosto 2002-Tomo 3 - N° 35 art. de la Lic. María de los Angeles Vecchiarelli "*Satisfacción del Nido*".



INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

- **Ley Mediación Prejudicial** (Ley 24.572).
- **Ley Mediación Pcia. Bs. As.** (Ley 13.951).

3-6.DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE.

A continuación se detallan el conjunto de tareas que deben realizar los alumnos, seleccionadas y diseñadas didácticamente, cuya resolución implica la utilización de saberes y habilidades. A continuación se enuncian algunos de los tipos de actividades posibles:

* **análisis de casos** consiste en el planteo, discusión y dilucidación de situaciones, hipotéticas o reales, que, vinculadas con los temas del programa, son tratadas por reducidos grupos de alumnos con la conducción de un docente. Son sus objetivos:

- Favorecer la comprensión de los temas a desarrollar.
- Procurar, a través de la aplicación de conocimientos, que los alumnos puedan, diagnosticar problemas, discernir, evaluar y resolver los criterios a aplicar en casos asimilables a los de su futura actuación profesional.
- Acercar al alumno a la realidad, reconociendo problemas profesionales, técnicos y éticos.

***resolución de problemas**, por ejemplo: precisar las consecuencias posibles que podrán derivarse de asumirse distintos tipos de decisiones; predecir lo que acontecerá en una situación dada si se modifican determinados factores que la definan. Sus principales características son:

-Los profesores tienen el rol de facilitador, tutor, guía, co-aprendiz, mentor o asesor y diseñan su curso basado en problemas abiertos.

-Se incrementa la motivación de los estudiantes presentando problemas reales.



INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

-Los alumnos trabajan en equipos para resolver problemas, adquieren y aplican el conocimiento en una variedad de contextos. Localizan recursos y los profesores los guían en este proceso. Participan activamente en la resolución del problema, identifican necesidades de aprendizaje, investigan, aprenden, aplican y resuelven problemas.

-Se evita considerar sólo una "respuesta correcta" y se ayuda a los alumnos a armar sus preguntas, formular problemas, explorar alternativas y tomar decisiones efectivas.

-Los estudiantes evalúan su propio proceso así como los demás miembros del equipo y de todo el grupo. Además el profesor implementa una evaluación integral, en la que es importante tanto el proceso como el resultado.

-Comportan una parte de autoevaluación. Así, se logra disminuir la asimetría entre el profesor facilitador y los estudiantes al máximo, lo que es un símbolo muy importante de entrega de confianza y derechos al ciudadano estudiante.

-Toman en cuenta tanto el proceso como el resultado del trabajo, lo que permite introducir criterios propiamente éticos y actitudinales en la evaluación, como son el espíritu de colaboración del estudiante con su grupo, su capacidad dialógica y su grado de responsabilidad asumida frente al grupo.

* **elaboración de ensayos, monografías, proyectos**, por ejemplo: preparar informes técnicos de rigor; elaborar síntesis sobre diversas líneas de pensamiento en relación con algún asunto controvertido y formular los propios puntos de vista debidamente fundamentados; efectuar análisis críticos fundados a partir del conocimiento de resultados obtenidos en investigaciones realizadas sobre un mismo problema.

* **otros**

3-7.CRONOGRAMA DE CONTENIDOS, ACTIVIDADES Y EVALUACIONES.



INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

<i>SEMANA</i>	<i>FECHA</i>	<i>DOCENTE</i>	<i>TEMA</i>
<i>EJE TRANSVERSAL: CONFLICTO Y RESOLUCION</i>			
1	07/04/2014	CP. ABRIATA Luis F. - CP. PERUZZO Raquel B. - CP. CLEMENTE M Alejandra	Módulo 1: Teórico
2	14/04/2014	CP. ABRIATA Luis F. - CP. PERUZZO Raquel B. - CP. CLEMENTE M Alejandra	Módulo 1: Práctico
<i>EJE I: NEGOCIACION</i>			
3	21/04/2014	CP. CLEMENTE M. Alejandra	Módulo 4,5: Teórico-práct.
4	28/04/2014	CP. PERUZZO Raquel B.	Módulo 4,5: Teórico-práct.
5	05/05/2014	CP. PERUZZO Raquel B.- CP. CLEMENTE M Alejandra	Módulo 2,3:Teórico
6	12/05/2014	CP. PERUZZO Raquel B.- CP. CLEMENTE M. Alejandra	Módulo 6: Teórico-práctico
7	19/05/2014		1º Parcial:Teórico-práctico



INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

<i>EJE II: MEDIACION</i>			
8	26/05/2014	CP. ABRIATA Luis F.- CP. PERUZZO Raquel B.	Módulo 7: Teórico
9	02/06/2014	CP. PERUZZO Raquel B. - CP. CLEMENTE M Alejandra	Módulo 8: Teórico-práctico Entrega/trabajo
10	09/06/2014	CP. ABRIATA Luis F.- CP. PERUZZO Raquel B.	Módulo 9: Práctico
11	16/06/2014	CP. CLEMENTE M Alejandra	Módulo 10:Teórico-práctico
12	23/06/2014	CP. PERUZZO Raquel B.	Módulo 11:Teórico-práctico
13	30/06/2014		2º Parcial:Role Playing Mediación
14	07/07/2014		Ent.Notas/Exposic.Trabajos
15	14/07/2014		Recuperatorio



INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

OBSERVACIONES: se prevé la participación de invitados. La fecha de sus respectivas visitas será fijada oportunamente.

3-8. PROCESOS DE INTERVENCIÓN PEDAGÓGICA/ PROPUESTA PEDAGÓGICA

La metodología de trabajo será la de seminario - taller, se pondrá énfasis en la activa participación de los alumnos, brindándoles herramientas tales como análisis de casos, escritos o a través de videos, en los cuales deberán identificar las situaciones solicitadas y tratar de hallar las soluciones que consideren adecuadas, generando de esta forma múltiples canales para el ejercicio de la comunicación, a través de variadas manifestaciones. En consecuencia, se programarán clases magistrales, trabajo de investigación, dinámicas grupales como brainstorming, juegos de simulación, role playing, análisis de casos, pequeños grupos de discusión, test individuales, etc.

Para lograr los objetivos antes mencionados, se hará un seguimiento del desempeño de los alumnos en las clases, de su asistencia, participación y progreso (método portafolio). Asimismo, se promoverá la autoevaluación individual y grupal, a través de la devolución que se requerirá de cada uno de los talleres. Sería aconsejable trabajar con un grupo cuyo número no sea mayor de 40 (cuarenta) alumnos, para lograr un efectivo aprendizaje y aprovechamiento de los talleres propuestos

3-9. EVALUACIÓN

A los fines de llevar a cabo la propuesta pedagógica y con el objeto de evaluar los conocimientos, se prevé, para los ejes temáticos: Conflicto y Negociación, un 1º parcial teórico-práctico, y para el eje temático Mediación, un 2º parcial que consiste en la realización de un role playing de una Mediación.



INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

Cada parcial tendrá su recuperatorio correspondiente. Aquel alumno que apruebe los parciales y/o sus recuperatorios con seis (6) o mas puntos de promedio, promueve la materia. Quienes obtengan una nota entre cuatro (4) y cinco (5) puntos, podrán acceder a un examen final. Los alumnos que hubieren aprobado por lo menos un parcial con más de cuatro (4) puntos, tendrán la opción de rendir los exámenes habilitantes correspondientes, pudiendo luego acceder al examen final. Los exámenes habilitantes comprenderán los siguientes temas: si el parcial desaprobado es el 1º), incluirá los módulos 1 a 6; si el parcial desaprobado es el 2º), incluirá los módulos 7 a 11.

Evaluación cualitativa (portafolio): se hará un seguimiento...del desempeño de los estudiantes en las clases, de su asistencia, participación y progreso. Asimismo, se promoverá la autoevaluación individual y grupal, a través de la devolución que se requerirá de cada uno de los talleres.

Se consideran las instancias de seguimiento y recuperación, pero este tipo de actividades permiten una evaluación formativa y cualitativa de los aprendizajes y avances del estudiante.

3-10.ASIGNACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE TAREAS DE CADA UNO DE LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO DOCENTE.

***PROFESOR A CARGO:**

Selección y secuenciación de contenidos.

Planificación del Trabajo Docente.

Dictado de clases teóricas.

Determinación de las estrategias pedagógicas-didácticas.

Selección de medios y recursos.



INSTRUMENTO A
PLAN DE TRABAJO

Confección de instrumentos de evaluación.
Asesoramiento grupal y personalizado de los alumnos.
Corrección y calificación de las evaluaciones.

***AYUDANTES:**

Dictado de clases prácticas y teóricas.
Selección de la Bibliografía.
Selección de medios y recursos.
Diseño, construcción y organización del material didáctico.
Confección de instrumentos de evaluación.
Coordinación de talleres.
Asesoramiento grupal y personalizado de los alumnos.
Corrección y calificación de las evaluaciones.

***INVITADOS:**

Las responsabilidades de los invitados, se asignarán de acuerdo con el plan de trabajo elaborado por el profesor a cargo, y la especialidad de cada uno de ellos.