

## ASIGNATURA DE NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

<b>1. Competencias</b>	Desarrollar y dirigir organizaciones a través del ejercicio ético del liderazgo, con enfoque sistémico para contribuir al logro de objetivos estratégicos.
<b>2. Cuatrimestre</b>	Décimo
<b>3. Horas Teóricas</b>	12
<b>4. Horas Prácticas</b>	18
<b>5. Horas Totales</b>	30
<b>6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre</b>	2
<b>7. Objetivo de aprendizaje</b>	El alumno formulará estrategias de negociar a través de identificar el contexto, los actores y el tipo de negociación, explorando los diferentes estilos de comunicación para adaptar el que más convenga al objetivo inicial.

Unidades de Aprendizaje	Horas		
	Teóricas	Prácticas	Totales
I. Factores y estilos de negociación	8	12	20
II. Análisis de problemas y toma de decisión efectiva.	4	6	10
<b>Totales</b>	<b>12</b>	<b>18</b>	<b>30</b>

ELABORÓ:	Comité Técnico de Habilidades Gerenciales	REVISÓ:	Dirección Académica	 Educación en Competencias Profesionales Secretaría de Universidades, Politécnicos y Escuelas Normales
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

# NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>1. Unidad de aprendizaje</b>	<b>I. Factores y estilos de negociación</b>
<b>2. Horas Teóricas</b>	8
<b>3. Horas Prácticas</b>	12
<b>4. Horas Totales</b>	20
<b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b>	El alumno desarrollará el plan estratégico de negociación para crear el escenario favorable a la negociación

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Factores y estilos de la negociación	Definir Factores Internos y Externos de la negociación (tiempo, poderes, información, cultura, educación, estándares, experiencia, competencia)  Identificar los estilos de negociación	Determinar como afectan los factores internos y externos a la negociación  Seleccionar el estilo de negociación que convenga de acuerdo al análisis de factores (Matriz)	Proactivo Respeto Responsabilidad Iniciativa Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico

ELABORÓ:	Comité Técnico de Habilidades Gerenciales	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Elementos que influyen en el éxito de la negociación	Distinguir aspectos que influyen en la negociación:  - Personales: Características de la personalidad (carisma, audacia, comunicación, manejo de la inteligencia emocional).  - Comunicación: Estilos (relacionador, persuasivo, analítico y directivo) y patrones (Verbal, corporal/sonora: expresión facial, postura corporal, tono muscular, ritmo respiratorio, tono de voz y gesticulación)	Determinar la táctica personal que defina el estilo de comunicación a utilizar considerando sus rasgos personales	Proactivo Respeto Responsabilidad Iniciativa Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico
<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité Técnico de Habilidades Gerenciales	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2020	

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Proceso de la Negociación	<p>Describir las etapas del proceso de negociación (pre-negociación, gruesa, fina y post-negociación).</p> <p>Identificar las 15 estrategias de la negociación (agente de autoridad limitada, dinero en juego, práctica establecida, la migaja, el perrito, actuar y aceptar consecuencias, la salida oportuna, chico bueno-chico malo, alta y baja autoridad, participación activa, entender, sentir , encontrarse, el aspaviento, restricciones de presupuesto, negociador reacio, la decisión)</p> <p>Identificar las 6 p's de la negociación robusta ( producto, persona, pronóstico, problema, poder y proceso)</p>	Elaborar un plan estratégico de negociación	<p>Proactivo Respeto Responsabilidad Iniciativa Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico</p>

ELABORÓ:	Comité Técnico de Habilidades Gerenciales	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

# NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

## PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Realizará un plan estratégico de Negociación que contemple:</p> <p>Pre-negociación: Objetivos Tiempos Responsables (Papel del líder y del equipo) Estilo de comunicación Matriz de Factores Estilo de Negociación Resultado Programado Estrategia de Negociación Táctica personal</p> <p>Gruesa y Fina Términos Legales y comerciales Tiempo Comparar estándares Alternativas (Mínimo dos planes) Acuerdo Preliminar</p> <p>Post-Negociación Cierre de acuerdos Resultados obtenidos Comparación entre lo planeado y lo obtenido Áreas de oportunidad</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identificar factores internos y externos, estrategias, el proceso de negociación, las 6 p's de la negociación robusta y los elementos que afectan a la negociación</li> <li>2. Identificar los estilos de negociación</li> <li>3. Relacionar conceptos con su experiencia</li> <li>4. Comprender la estructura del plan estratégico de la negociación</li> </ol>	<p>Proyecto Lista de Cotejo</p>

ELABORÓ:	Comité Técnico de Habilidades Gerenciales	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

# NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Análisis de casos Simulación Equipos colaborativos	Impresos de casos Internet Equipo audiovisual

## ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ:	Comité Técnico de Habilidades Gerenciales	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

# NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>1. Unidad de Aprendizaje</b>	<b>II. Análisis de problemas y toma de decisión efectiva.</b>
<b>2. Horas Teóricas</b>	4
<b>3. Horas Prácticas</b>	6
<b>4. Horas Totales</b>	10
<b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b>	El alumno aplicará los modelos de toma de decisión para garantizar el cumplimiento de los objetivos de la organización

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Fases para la toma de decisiones	Explicar el concepto "toma de decisiones" identificar las 5 fases del proceso de toma de decisiones  (Reconocimiento del problema, interpretación del problema, atención del problema, cursos de acción y consecuencias)	Distinguir las etapas del proceso de toma de decisiones	Proactivo Respeto Responsabilidad Iniciativa Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico
Modelos para la toma de decisiones	Identificar los 3 modelos de "toma de decisiones" (Racional, Racionalidad limitada y político) y sus características	Identificar el modelo de toma de decisiones de acuerdo a la naturaleza del problema  Tomar la decisión a partir del modelo seleccionado	Proactivo Respeto Responsabilidad Iniciativa Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico

<b>ELABORÓ:</b>	Comité Técnico de Habilidades Gerenciales	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2020	

# NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

## PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de un caso elaborará un plan estratégico de toma de decisiones que incluya:</p> <p>Matriz del análisis del problema:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificación</li> <li>- Análisis de causas</li> <li>- Soluciones potenciales</li> <li>- Consecuencias de acciones</li> </ul> <p>Alternativas de decisión:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Selección del modelo</li> <li>- Selección de la solución</li> <li>- Implementación</li> <li>- Evaluación</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comprender el concepto de toma de decisiones.</li> <li>2. Identificar las fases y modelos de "toma de decisiones".</li> <li>3. Relacionar conceptos a un caso práctico.</li> <li>4. Analizar alternativas de solución.</li> <li>5. Comprender la estructura del plan estratégico de toma de decisión</li> </ol>	Estudio de casos Lista de cotejo

ELABORÓ:	Comité Técnico de Habilidades Gerenciales	REVISÓ:	Dirección Académica	 Educación en Competencias Profesionales Ministerio de Educación de Chile
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

# **NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL**

## *PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE*

<b>Métodos y técnicas de enseñanza</b>	<b>Medios y materiales didácticos</b>
Análisis de casos Simulación Equipos colaborativos	Impresos de casos Internet Equipo audiovisual

## *ESPACIO FORMATIVO*

<b>Aula</b>	<b>Laboratorio / Taller</b>	<b>Empresa</b>
X		

<b>ELABORÓ:</b>	Comité Técnico de Habilidades Gerenciales	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2020	

## NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

### CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

<b>Capacidad</b>	<b>Criterios de Desempeño</b>
Evaluar el contexto de la negociación identificando su naturaleza, elementos, características y conflictos, para determinar el impacto que genera en la organización	<p>Elabora un análisis del contexto que se llevará a la negociación que contiene:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• fortalezas de la negociación</li> <li>• oportunidades colaterales que generaría la negociación para actores</li> <li>• debilidades de los actores para concretar la negociación</li> <li>• amenazas que puedan incidir en la negociación</li> <li>• tiempo de la negociación</li> <li>• costo-valor-beneficio de la negociación</li> <li>• impactos sobre la o las organizaciones</li> </ul>
Determinar alternativas de acción a través de un plan estratégico de negociación para la toma de decisiones	<p>Elabora un plan estratégico de negociación que contiene:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• objetivos</li> <li>• actores</li> <li>• alcances</li> <li>• estilos y roles de negociación por actor</li> <li>• definición de los tiempos</li> <li>• costo-valor-beneficio</li> <li>• diseño del ambiente en que se llevará a cabo la negociación</li> <li>• diseño de la comunicación no verbal</li> <li>• diseño de propuestas alternativas para la negociación</li> </ul>
Seleccionar cursos de acción a través de herramientas de toma de decisiones, para garantizar el cumplimiento de los objetivos de la organización	<p>Elabora un reporte de la selección de alternativas que contiene:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Metodología a través de la cual se seleccionaron las alternativas.</li> <li>• Descripción de las alternativas seleccionadas</li> <li>• Justificación de las alternativas en términos de beneficios y efectos colaterales</li> </ul>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité Técnico de Habilidades Gerenciales	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	 Educación en Competencias Profesionales Universidad Nacional de Colombia
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2020	

## NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

### FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Stephen P. Robbins, David A. de Cenzo	(1996)	<i>Fundamentos de Administración, Conceptos y aplicaciones</i>	D. F.	México	Prentice Hall
Terry & Franklin	(1985)	<i>Principios de Administración</i>	D. F	México	CECSA
Stoner, Freeman, Gilbert	(1996)	<i>Administración</i>	D.F.	México	Prentice Hall
Robbins, Stephen	(1998)	<i>La administración en el mundo de hoy</i>	D.F.	México	Prentice Hall
Leslie W. Rue y Lloyd L. Byars	(1995)	<i>Administración Teoría y aplicaciones</i>	D.F.	México	Grupo Editor S. A.
Stephen P. Robbins, Mary Coulter	(1996)	<i>Administración.</i>	D.F.	México	Prentice Hall

ELABORÓ:	Comité Técnico de Habilidades Gerenciales	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	