


ASIGNATURA DE NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

1. Competencias	Desarrollar y dirigir organizaciones a través del ejercicio ético del liderazgo, con enfoque sistémico para contribuir al logro de objetivos estratégicos.
2. Cuatrimestre	Décimo
3. Horas Teóricas	12
4. Horas Prácticas	18
5. Horas Totales	30
6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre	2
7. Objetivo de aprendizaje	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
Totales	12	18	30


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

1. Unidad de aprendizaje	I. Factores y estilos de negociación
2. Horas Teóricas	8
3. Horas Prácticas	12
4. Horas Totales	20
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	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	

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Elementos que influyen en el éxito de la negociación	<p>Distinguir aspectos que influyen en la negociación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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	<p>Proactivo Respeto Responsabilidad Iniciativa Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico</p>
Temas	Saber	Saber hacer	Ser

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

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"> 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 2. Identificar los estilos de negociación 3. Relacionar conceptos con su experiencia 4. Comprender la estructura del plan estratégico de la negociación 	<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

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

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
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

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>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"> - Identificación - Análisis de causas - Soluciones potenciales - Consecuencias de acciones <p>Alternativas de decisión:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Selección del modelo - Selección de la solución - Implementación - Evaluación 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender el concepto de toma de decisiones. 2. Identificar las fases y modelos de "toma de decisiones". 3. Relacionar conceptos a un caso práctico. 4. Analizar alternativas de solución. 5. Comprender la estructura del plan estratégico de toma de decisión 	<p>Estudio de casos</p> <p>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

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


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

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

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	