


**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>	Cuarto
<b>3. Horas Teóricas</b>	18
<b>4. Horas Prácticas</b>	12
<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
<b>I. Factores y Estilos de negociación</b>	12	8	20
<b>II. Análisis de problemas y toma de decisión efectiva.</b>	6	4	10
<b>Totales</b>	<b>18</b>	<b>12</b>	<b>30</b>

1.


<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


## UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>1. Unidad de aprendizaje</b>	<b>I. Factores y Estilos de negociación</b>
<b>2. Horas Teóricas</b>	12
<b>3. Horas Prácticas</b>	8
<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.
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.
Proceso de la Negociación	Describir las etapas del proceso de negociación (pre-negociación, gruesa, fina y post-negociación).	Elaborar un plan de negociación	Proactivo Respeto Responsabilidad, Iniciativa

<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	

	<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>		<p>Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico.</p>
--	--	--	---


<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>Realizará un plan estratégico de Negociación que contemple:</p> <p>Pre-negociación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Objetivos</li> <li>- Tiempos</li> <li>- Responsables (Papel del líder y del equipo)</li> <li>- Estilo de comunicación</li> <li>- Matriz de Factores</li> <li>- Estilo de Negociación</li> <li>- Resultado Programado</li> <li>- Estrategia de Negociación</li> <li>- Táctica personal</li> </ul> <p>Gruesa y Fina</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Términos Legales y comerciales</li> <li>- Tiempo</li> <li>- Comparar estándares</li> <li>- Alternativas (Mínimo dos planes)</li> <li>- Acuerdo Preliminar</li> </ul> <p>Post-Negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cierre de acuerdos</li> <li>- Resultados obtenidos</li> <li>- Comparación entre lo planeado y lo obtenido</li> <li>- Áreas de oportunidad</li> </ul>	<p>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</p> <p>Identificar los estilos de negociación</p> <p>Relacionar conceptos con su experiencia</p> <p>Comprender la estructura del plan estratégico de la negociación</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proyecto</li> <li>- Lista de Cotejo</li> </ul>

2.

<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 ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
<ul style="list-style-type: none"><li>- Análisis de casos</li><li>- Simulación</li><li>- Equipos colaborativos</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Impresos (casos)</li><li>- Internet</li><li>- Equipo audiovisual</li></ul>

### ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

3.


<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

## 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>	6
<b>3. Horas Prácticas</b>	4
<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

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.


<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>	<p>Comprender el concepto de toma de decisiones.</p> <p>Identificar las fases y modelos de "toma de decisiones".</p> <p>Relacionar conceptos en un caso práctico.</p> <p>Analizar alternativas de solución.</p> <p>Comprender la estructura del plan estratégico de toma de decisión</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Estudio de casos</li><li>- Lista de cotejo</li></ul>

4.

<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 ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
<ul style="list-style-type: none"><li>- Análisis de casos</li><li>- Simulación</li><li>- Equipos colaborativos</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Impresos (casos)</li><li>- Internet</li><li>- Equipo audiovisual</li></ul>

## ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
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


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"> <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>
<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"> <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>
<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> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. - Metodología a través de la cual se seleccionaron las alternativas.</li> <li>2. - Descripción de las alternativas seleccionadas</li> <li>3. - Justificación de las alternativas en términos de beneficios y efectos colaterales</li> </ol>

<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

## 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

<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	