



INGENIERÍA EN  
ENTORNOS VIRTUALES Y NEGOCIOS DIGITALES  
EN COMPETENCIAS PROFESIONALES



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

# 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 cómo 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

<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
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>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.	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
--------------------------	--------------------------	-----------------------------------

<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>Realiza 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>
--	--	--------------------------------------

## NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL


<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	

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
------	----------------------	---------

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


X		
---	--	--

## 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.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Fases para la toma de decisiones	<p>Explicar el concepto "toma de decisiones"</p> <p>Identificar las 5 fases del proceso de toma de decisiones (Reconocimiento del problema, interpretación del problema, atención del problema, cursos de acción y consecuencias).</p>	Distinguir las etapas del proceso de toma de decisiones.	<p>Proactivo</p> <p>Respeto</p> <p>Responsabilidad</p> <p>Iniciativa</p> <p>Puntualidad</p> <p>Crítico</p> <p>Espíritu de superación personal</p> <p>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	




<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
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
--------------------------	--------------------------	-----------------------------------

<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>A partir de un caso elabora 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>	<p>Estudio de casos</p> <p>Lista de cotejo</p>
--	---	--

## NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL


<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	

*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>
<b>X</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	


## 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 llevara a cabo la negociación</li> <li>● diseño de la comunicación no verbal</li> <li>● diseño de propuestas alternativas para la negociación.</li> </ul>

<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	


Capacidad	Criterios de Desempeño
<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"> <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	
<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	