


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 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 |

| | | | | |
|-----------------|-------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 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 | 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 |

| | | | | |
|-----------------|-------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 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 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 |

| | | | | |
|-----------------|-------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 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 |
|--------------------------|--------------------------|-----------------------------------|
|--------------------------|--------------------------|-----------------------------------|

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

| | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| <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> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|

NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE


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

| 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 | | |


NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

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

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 |
|--------------------------|--------------------------|-----------------------------------|
|--------------------------|--------------------------|-----------------------------------|

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

| | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| <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> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|

NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL


PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

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

| 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 |


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

| Capacidad | Criterios de Desempeño |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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"> • 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 |

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 | |