Negociación Empresarial

Diseño instruccional para el desarrollo de competencias profesionales en un modelo académico asistido por tecnología en Programas Educativos STEM.



María de los Ángeles Villalobos Alonzo / Edgar Ignacio Sánchez Rangel Martha Patricia Ángel García







Negociación empresarial

Diseño instruccional para el desarrollo de competencias profesionales en un modelo académico asistido por tecnología en Programas Educativos STEM







Negociación empresarial

Diseño instruccional para el desarrollo de competencias profesionales en un modelo académico asistido por tecnología en Programas Educativos STEM

> María de los Ángeles Villalobos Alonzo Edgar Ignacio Sánchez Rangel Martha Patricia Ángel García

> Coordinadora María de los Ángeles Villalobos Alonzo







Negociación empresarial. Diseño instruccional para el desarrollo de competencias profesionales en un modelo académico asistido por tecnología en Programas Educativos STEM. Coordinadora: María de los Ángeles Villalobos Alonzo. Autores: María de los Ángeles Villalobos Alonzo; Edgar Ignacio Sánchez Rangel; Martha Patricia Ángel García. —Guadalajara, Jalisco, 2022.

70 pp. 28 cm.

ISBN: 978-84-19152-98-5

Primera edición

D. R. Copyrigth © 2022.

Edición y corrección: Astra Ediciones, S. A. de C. V. e-mail.: edicion@astraeditorial.com.mx www.astraeditorial.com.mx

Todos los derechos reservados conforme a la ley. Las características de esta edición, así como su contenido no podrán ser reproducidas o trasmitirse bajo ninguna forma o por ningun medio, electrónico ni mecánico, incluyendo fotocopiadora y grabación, ni por ningún sistema de almacenamiento y recuperación de información sin permiso por escrito del propietario del Derecho de Autor.

Contenido

Presentación	9
Introducción	10
Descripción de la asignatura	11
Capítulo I	
Factores y estilos de negociación	
1.1 Introducción al capítulo	
1.2 Listado de los temas	
1.3 Objetivo	
1.4 Iconografía	
1.5 Tiempo estimado de estudio	
2. Secuencias de aprendizaje (SA)	
SA 1.1 Identificar factores internos y externos, estrategias, el proceso de negociación, las	_
de la negociación robusta y los elementos que afectan a la negociación	
Actividad 1. Investigación e infografía: La negociación	
Actividad 2. Mapa mental: Los seis pasos de la negociación robusta	
Actividad 3. Artículo de revista: Características de un buen negociador	
SA 1.1 Descripción de los recursos de consulta	
SA 1.2 Identificar los estilos de negociación	
Actividad 4. Tabla descriptiva "Los Estilos de negociación"	
Actividad 5. Resuelve el caso	
SA 1.2 Descripción de los recursos de consulta	
SA 1.3 Relacionar conceptos con su experiencia	
Actividad 6. Técnicas y procesos de negociación	
Actividad 7. Crear un vídeo del proceso de negociación	
Actividad 8. Definición de estrategias: 15 estrategias de la negociación	
SA 1.3 Descripción de los recursos de consulta	
SA 1.4. Comprender la estructura del plan estratégico de la negociación	36
Actividad 9. Crucigrama: Repaso de la estructura del plan estratégico de la negociación	
SA 1.4 Descripción de los recursos de consulta	37
Datos generales de la actividad 9	38
3. Resultado de aprendizaje de la unidad I	
Actividad 10. Final Unidad 1	
4. Rúbrica del resultado de aprendizaje de la unidad I	41
5. Recursos educación 3.0	42
5.1 Mapas metales y conceptuales	42
5.2 Infografías	43
5.3 Revistas digitales	44
6. Referencias capítulo I	44
6.1 Referencias Imágenes	46

Capítulo II

Análisis de problemas y toma de decisión efectiva	47
1.1 Introducción al capítulo	
1.2 Listado de los temas	48
1.3 Objetivo	48
1.4 Iconografía	48
a. Tiempo estimado de estudio	50
2. Secuencias de aprendizaje (SA)	50
SA 2.1 Comprender el concepto de toma de decisiones	50
Actividad 11: Concepto de toma de decisiones	
SA 2.1 Descripción de los recursos de consulta	51
SA 2.2 Identificar las fases y modelos de "toma de decisiones"	
Actividad 12. Mapa mental etapas de la toma de decisiones	52
SA 2.2 Descripción de los recursos de consulta	
SA 2.3 Relacionar los conceptos a un caso práctico	
Actividad 13. Etapas en la toma de decisiones	
SA 2.3 Descripción de los recursos de consulta	54
SA 2.4 Analizar alternativas de solución	55
• Actividad 14: Soluciones a problemas dentro de la industria o a tu alrededor	55
SA 2.4 Descripción de los recursos de consulta	
SA 2.5 Comprender la estructura del plan estratégico de toma de decisiones	56
SA 2.5 Descripción de los recursos de consulta	
3. Resultado de aprendizaje de la unidad II	
Actividad 16: Plan estratégico de toma de decisiones	
4. Rúbrica del resultado de aprendizaje de la unidad II	
5. Recursos educación 3.0	
5.1 Mapas metales y conceptuales	61
6. Referencias capítulo II	
6.1 Referencias Imágenes	63
Capítulo III	
Remedial	65
D - C	/ 7

Presentación

La Universidad Tecnológica de Jalisco (UTJ) en su Plan de Desarrollo Institucional (PIDE) 2020-2025 visión 2030 establece como metas principales la evaluación y reconocimiento de sus Programas Educativos (PE) en su pertinencia, así como una búsqueda constante y continua de la innovación y excelencia en los procesos de gestión académicos, administrativos, de vinculación y tecnológicos que permitan el fortalecimiento y consolidación del modelo educativo de la institución, así como la ampliación del impacto en la zona de influencia geográfica de la Institución.

Es por ello, que desde el año 2020 se estableció en el PIDE 2020-2025 el programa de Transformación Digital, el cual implementa modelos académicos y pedagógicos asistidos tecnológicamente, mediante PE pertinentes que contribuyan al desarrollo social y a la competitividad empresarial.

Los modelos académicos que se implementan son disruptivos con un enfoque en la industria 4.0, basados en la construcción de la sociedad del conocimiento, el internet de las cosas y las personas, así como la integración de un proceso de aprendizaje personalizados con visión de equidad de género e inclusión, además de la modernización de la infraestructura disponible para la educación asistida tecnológicamente, la ampliación de la cobertura, la reducción de costos y el incremento en la movilidad e intercambio académico nacional e internacional a través de programas digitales a distancia.

En este sentido, y para el logro de los objetivos establecidos, la institución inició un proceso de transformación al interior de su estructura organizacional, la inversión de recursos financieros, el establecimiento de políticas y procedimientos y una nueva organización operativa en sus actividades sustantivas, para ello se estableció un modelo metodológico mixto, el que integra elementos cuantitativos para la medición de los indicadores institucionales, la evaluación de las metas establecidas, pero también elementos cualitativos que recuperan la satisfacción de los actores involucrados en los procesos que se implementaron y que operan al día de hoy.

Los principales resultados obtenidos a un año de implementación del programa, son la creación y operación de cinco proyectos que permitirán alcanzar las metas establecidas, los cuales cubren los aspectos de Cobertura Digital, Campus Virtual, Sistema Integral de Información, Desarrollo de Contenidos Educativos y Entornos Virtuales de Aprendizaje y brindan servicio para toda la Comunidad Universitaria.

Es en este sentido que se realiza la propuesta de diseño instruccional para asignaturas transversales en un modelo académico asistido tecnológicamente aplicado a PE STEM.

Introducción

Este material se desarrolló de acuerdo con los lineamientos del proyecto de Transformación Digital de la Universidad Tecnológica de Jalisco (UTJ); enfocado en un primer momento en el diseño de las asignaturas en modalidad asíncrona y *Blended*, pretende en esta nueva etapa, crear contenidos de aprendizaje para servir de apoyo y guía a estudiantes de dichas materias. Con él, podrán visualizar en forma sencilla, cómo se encuentra conformada la materia, cuáles son las unidades que la componen, las competencias a desarrollar con la misma, el objetivo de aprendizaje que se persigue; así como las actividades a realizar y los diferentes recursos que permitirán al estudiante conocer los contenidos temáticos y ahondar en ellos de forma autogestiva.

En su primera etapa el proyecto inició trabajando con la Academia Institucional de Formación Directiva en donde se determinaron las actividades de las secuencias didácticas, la descripción de las actividades de aprendizaje y la estructura de evaluación de los productos de aprendizaje y del curso.

Es importante señalar que el material desarrollado en formato virtual para el desarrollo de competencias en la asignatura Negociación Empresarial (NE) forma parte del bloque de materias transversales de la malla curricular en Ingeniería y Licenciaturas de los diversos Programas Educativos (PE) de esta casa de estudios, por lo que, el material tiene el potencial para incidir en el 100 % de la población de la universidad.

Por tal, en el presente libro encontrarás el compendio de los conocimientos teóricos y prácticos que ayudarán a comprender la negociación como estrategia. Es innegable la importancia que tiene la negociación en nuestras vidas y en las organizaciones, es una actividad cotidiana, lograr negociaciones exitosas requiere de preparación, por ello, aprenderás a formular estrategias de negociación sistemáticas, al abordar dos ejes de aprendizaje claves:

- Factores y estilos de negociación, donde conocerás los estilos, procesos y elementos que influyen en el éxito de la negociación. El producto de aprendizaje final de la unidad consistirá en diseñar un plan estratégico de negociación.
- 2. Análisis de problemas y toma de decisión efectiva, te dará un panorama sobre los modelos y sus fases en la toma de decisiones, con ello, elaborarás un Plan estratégico de toma de decisiones de un caso real, que contendrá una matriz del análisis del problema y alternativas de decisión.

Descripción de la asignatura



NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL.





COMPETENCIAS A DESARROLLAR:

Desarrollar y dirigir organizaciones a través del ejercicio ético del liderazgo, con enfoque sistémico para contribuir al logro de objetivos estratégicos.



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 mas convenga al objetivo inicial.



UNIDAD I: FACTORES Y ESTILOS DE NEGOCIACIÓN

Temas:

- -Factores y estilos de la negociación
- -Elementos que influyen en el éxito de la negociación
- -Proceso de la Negociación

RESULTADO DE APRENDIZAJE UNIDAD I:



Realizará un plan estratégico de Negociación que contemple:

- ·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 Gruesa y Fina





NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL.

RESULTADO DE APRENDIZAJE UNIDAD I:

- ·Términos Legales y comerciales
- ·Tiempo
- ·Comparar estándares
- ·Alternativas (Mínimo dos planes)
- ·Acuerdo Preliminar
- ·Post-Negociación
- ·Cierre de acuerdos
- ·Resultados obtenidos
- ·Comparación entre lo planeado y lo obtenido
- ·Áreas de oportunidad



UNIDAD II: ANÁLISIS DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIÓN EFECTIVA.

Temas:

- -Fases para la toma de decisiones
- -Modelos para la toma de decisiones



RESULTADO DE APRENDIZAJE UNIDAD II:

A partir de un caso elaborará un plan estratégico de toma de decisiones que incluya:

Matriz del análisis del problema:

- · Identificación
- · Análisis de causas
- · Soluciones potenciales
- · Consecuencias de acciones Alternativas de decisión:
- · Selección del modelo
- · Selección de la solución
- · Implementación
- · Evaluación





Pictogramas

Los siguientes pictogramas se utilizarán como ayuda visual en todo el libro, acompañados de palabras claves e ideas que nos ayudarán a ordenar y entender mejor todos los conceptos en nuestra mente.

Pictogroma	Significado	
	Tema	
	Secuencias de aprendizaje/Actividad remedial	
	Resultados de aprendizaje	
	Rubrica de evaluación	

Capítulo	L

Factores y estilos de negociación



Figura 1. Página principal de la Asignatura NE unidad I. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).



1.1 Introducción al capítulo

En este capítulo encontrarás información sobre conceptos y actividades prácticas sobre los factores y estilos de negociación (tiempo, poderes, información, cultura, educación, estándares, experiencia, competencia), los elementos que influyen en el éxito de la negociación (factores personales y comunicación) y las etapas del proceso de negociación (prenegociación, gruesa, fina y postnegociación).

1.2 Listado de los temas

- 1. Factores y estilos de negociación.
- 2. Elementos que influyen en el éxito de la negociación.
- 3. Etapas del proceso de negociación.

1.3 Objetivo

El alumno desarrollará el plan estratégico de negociación para crear el escenario favorable a la negociación.

1.4 Iconografía

En este apartado se presentan de forma gráfica y conceptual el tipo de actividades que encontrarás en la unidad I Factores y estilos de negociación, para una mayor comprensión y claridad al momento del desarrollo de los productos de aprendizaje esperados.



Figura 2. Iconografía de productos de aprendizaje esperados NE unidad I. Fuente: freepik, (s. f.).

- **1.3.1 Infografía:** Es una representación visual de información que utiliza elementos de diseño para mostrar contenido. Se deben de tomar en cuenta las necesidades del usuario, los contenidos a transmitir y el contexto en que se relacionan los elementos. (Morales Rodríguez, s. f., párr. 1).
- **1.3.2 Mapa mental:** Es un diagrama que se utiliza para representar las palabras, ideas, tareas, u otros conceptos ligados y organizados radialmente alrededor de un tema central que puede ser una palabra o una frase completa. Los elementos se acomodan intuitivamente según la importancia de los conceptos y se organizan en agrupaciones mediante ramas que se van dividiendo cada vez más. Estas conexiones se presentan de manera gráfica radial, no lineal, del centro hacia fuera; estimulando un acercamiento reflexivo para cualquier tarea de organización de información. (UAEH, 2012, párr. 2).
- **1.3.3 Artículo de revista:** Está considerado como género literario. Lo importante en él no es el tema, sino lo que el autor opina de él. Este se construye mediante la recapitulación a través de una investigación documental "sobre un tema determinado, en la que se reúnen, analizan y discuten informaciones ya publicadas" (Martinsson, 1983).
- **1.3.4 Cuadro o tabla descriptiva:** "Es una tabla donde se organizan y exponen aspectos puntuales de uno o más temas, siempre de forma resumida y simultánea" (Rojas, 2022), con el objetivo principal de describirlos.
- **1.3.5 Estudio de caso:** Esta técnica de estudio "consiste precisamente en proporcionar una serie de casos que representen situaciones proble-

- máticas diversas de la vida real para que se estudien y analicen, para la generación de soluciones" (ITESM, s. f., p. 3).
- **1.3.6 Cuestionario:** Es una herramienta que consiste en un conjunto de preguntas, normalmente de diferentes tipos, elaborado sistemática y detalladamente, sobre los conceptos, hechos y aspectos que interesan en una evaluación, y que puede ser aplicado en formas variadas, entre las que destacan su administración a grupos. También puede utilizarse impreso o en formato digital. (Pérez Juste, 1991, p. 106).
- **1.3.7 Vídeo:** Es un recurso audiovisual que cumple un objetivo didáctico previamente formulado. El vídeo para desarrollar se encuentra en la categoría de los "Cognoscitivos, si pretenden dar a conocer diferentes aspectos relacionados con el tema que están estudiando" (Schmidt, 1987).
- **1.3.8 Crucigrama:** Se trata de una cuadrícula (tablero) en donde cada casillero puede estar en blanco (casillero vacío) o en negro (casillero negro), y un conjunto de claves (también llamadas pistas). Las claves son frases que tratan de describir las palabras que deberán colocarse en la cuadrícula. Dichas frases se colocarán en casilleros vacíos contiguos horizontal o verticalmente (*slots*), insertando un carácter alfabético en cada uno. El crucigrama está completo cuando todos los casilleros en blanco han sido completados. (Esteche y Romero, 2015, p. 5).
- 1.3.9 Reporte: De acuerdo con Muñoz, (s. f.) "es una presentación general y breve de un documento, informe o propuesta de un tema específico. Este es práctico y puede variar en su extensión dependiendo de los requerimientos del profesor o la entidad. Sin embargo, por lo general, este tipo de documento es corto y su extensión no excede de dos páginas. De igual manera, sintetiza los datos complejos de forma coherente, lo cual permite al tomador de decisión o al lector conocer los puntos claves de su argumentación. Un resumen ejecutivo está claramente escrito y es conciso, además tiene conexión lógica entre los antecedentes, la idea de cambio (idea principal), los argumentos y los resultados" (p. 1).

1.5 Tiempo estimado de estudio

20 horas.



2. Secuencias de aprendizaje (SA)

Esta unidad contiene cuatro secuencias de aprendizaje, las cuales se describen de forma detallada, en cuanto a la organización de las actividades y productos de aprendizaje que serán generados por los estudiantes.



SA 1.1 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



Figura 3. Secuencia de aprendizaje 1.1 Negociación empresarial. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

Esta secuencia de aprendizaje contiene tres actividades la cual se describe a continuación:

- Actividad 1. Investigación e infografía: La negociación.
- Actividad 2. Mapa mental: Los seis pasos de la negoción robusta.
- Actividad 3. Artículo de revista: Características de un buen negociador.

Actividad 1. Investigación e infografía: La negociación

- Realizar una investigación documental, con ella. diseña una infografía que dé respuesta a las siguientes interrogantes:
- ¿Qué es la negociación?
- Razones para negociar.
- Factores internos y externos de la negociación.

Instrucciones:

- Investigar en fuentes confiables la definición de Negociación, razones para negociar y los factores internos y externos que influyen en la negociación.
- Puedes apoyarte en los documentos que se te comparten con información.
- Realiza una infografía que contenga de manera clara y sintética la definición de negociación, razones para negociar y los factores internos y externos que influyen en la negociación.

Criterios de Forma:

- La infografía debe contener.
- Un titular. Este puede venir acompañado con un subtítulo si es necesario;
- Un texto breve o síntesis que brinde la explicación y los criterios de interpretación;
- El cuerpo, que se refiere al centro del mensaje e incluye todos los elementos gráficos y la tipografía de apovo;
- La fuente de la información;
- Los créditos de la autoría.

Criterios de Forma:

- Utilizar un gestor o programa web para diseñar la infografía.
- La fuente de la información estilo APA.
- El contenido de la información debe ser de libros, revistas, documentales o vídeos.
- Claridad y coherencia en el manejo de ideas.
- Cuidar la gramática y ortografía.
- Te recomendamos las siguientes herramientas para la actividad.
- Info.gram, Piktochart, Easel.ly, Canva, entre otras.



Figura 4. Actividad 1. Investigación e infografía: La negociación. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022)



Recursos de consulta previa a la actividad:



Figura 5. Lectura: Concepto de negociación. Fuente: Vásquez, Vera, Cedeño, Flores, Parrales y Nieto, (2018).



Figura 6. Vídeo: Concepto de negociación. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).



Figura 7. Lectura: Factores internos y externos de la negociación. Fuente: Extracto del trabajo de Díaz, (2016).

Actividad 2. Mapa mental: Los seis pasos de la negociación robusta



Ponderación: 3%

Recursos de consulta previa a la actividad:



Figura 9. Vídeo: Negociación robusta. Fuente: Libro sin autor, (2015) en UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

Figura 8. Actividad 2. Mapa mental: Los seis pasos de la negociación robusta. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

Actividad 3. Artículo de revista: Características de un buen negociador

Construir un artículo de revista creativo con los siguientes temas: Elementos que influyen en el éxito de la negociación. Características personales. Comunicación Revisa el vídeo "Características de un buen negociador". Criterios de forma: • Elementos de la revista y el artículo: Portada (Nombre de la revistas, sección, fecha y nombre del artículo principal). Descripción del tema y subtemas centrales. Incluir imágenes atractivas y alusivas al tema. Máximo dos cuartillas del artículo más la portada. Describe libremente. Criterios de fondo: Utilizar un gestor o programa web para diseñar revistas. La fuente de la información estilo APA. El contenido de la información debe ser de libros, revistas, documentales o vídeos. (Links propuestos para esta actividad). Claridad y coherencia en el manejo de ideas. Cuidar la gramática y ortografía. Instrucciones: Construir un artículo de revista creativo, bajo la investigación propia de fuentes documentales sobre los elementos que afectan la negociación. Al revisar el vídeo "Las características de un buen negociador responde las siguientes preguntas: ¿Cuáles de las 7 características personales del negociador tienes? ¿Cuáles debes trabajar como área Para realizar la actividad te recomendamos la siguiente herramienta: www.flipsnack.com

Ponderación: 4%

Recursos de consulta previa a la actividad:



Figura 11. Vídeo: Características de un buen negociador. Fuente: Píldora de aprendizaje, (2017).

Figura 10. Actividad 3. Artículo de revista: Características de un buen negociador Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

SA 1.1 Descripción de los recursos de consulta

1. Lectura: "Concepto de Negociación".



Figura 12. Lectura: "Concepto de negociación" Actividad 1. Fuente: Vásquez, Vera, Cedeño, Flores, Parrales y Nieto, (2018).

En el libro "Los procesos, las técnicas de negociación y la tecnología" encontraras información que te ayudará a comprender qué es una negociación, las razones para llegar a una negociación y los factores que impactan en una negociación. Los contenidos temáticos versan con relación a:

- El concepto de negociación.
- Tipos de negociaciones.
- Conocimientos y habilidades para las negociaciones efectivas.
- El proceso de negociación.
- La estrategia y la táctica de la negociación.
- Métodos y tácticas específicas en las negociaciones.
- La negociación cara a cara.
- La tecnología como parte de un proceso de negociación.
- 2. Vídeo: "Concepto de Negociación".



Figura 13. Vídeo: "Concepto de negociación" Actividad 1. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

Es importante que observes y analices la información presentada ya que te ayudará a desarrollar la actividad del bloque. Tiene una duración de un minuto aproximadamente. Te recomendamos realizar anotaciones de las ideas principales.

3. Lectura: "Factores internos y externos de la negociación".

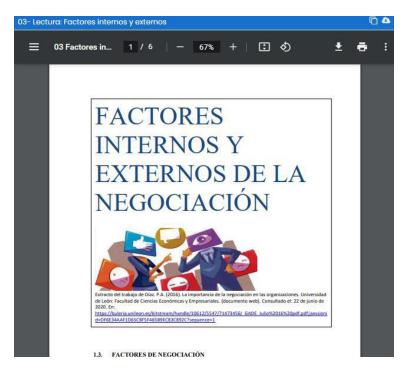


Figura 14. Lectura: "Factores internos y externos de la negociación" Actividad 1. Fuente: Extracto del trabajo de Díaz, (2016).

En el artículo encontrarás información que dará sustento conceptual a los factores que influyen de forma directa en el proceso de la negociación, los temas que aborda el documento son:

- Factores de negociación.
- Factores internos de negociación.
- Factores externos de negociación.
- 4. Vídeo: Negociación robusta.



Figura 15. Vídeo: "Negociación robusta" actividad 2. Fuente: Libro sin autor, (2015) en UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

En el contenido del vídeo encontrarás la definición de la negociación robusta y la descripción de los seis pasos (Persona, producto, problema, proceso, poder y pronóstico) para llevarla a la práctica. Tiene una duración de dos minutos aproximadamente. Te recomendamos realizar anotaciones de las ideas principales.

5. Vídeo: 7 características de buen negociador.



Figura 16. Vídeo: "Características de un buen negociador" actividad 3. Fuente: Píldora de aprendizaje, (2017).

El contenido temático del video aborda las siete características de un buen negociador y las describe una a una; ser empático, escucha de forma activa, tener confianza en sí mismo, no tomes las cosas personales, se debe ceder sin dejar de ganar, respeto hacia la otra parte y controlar las emociones. El vídeo tiene una duración de cuatro minutos aproximadamente. Te recomendamos realizar anotaciones de las ideas principales.



SA 1.2 Identificar los estilos de negociación



Figura 17. Secuencia de aprendizaje 1.2 Identificar los estilos de negociación. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

La secuencia de aprendizaje contiene dos actividades las cuales se enuncian a continuación:

- Actividad 4. Tabla descriptiva "Los Estilos de negociación".
- Actividad 5. Resuelve el caso.

Actividad 4. Tabla descriptiva "Los Estilos de negociación"

Instrucciones:

- Construye una tabla descriptiva de "los estilos de negociación" e integra con detenimiento la información clave.
- Lee el documento "Instrumento de modos de conflicto "Ken Thomas y Ralph Kilmann" Pags. 2-3.
- Leer el blog de "Mando intermedio" y selecciona la información importante de los estilos de negociación.
- Observa e identifica los estilos de resolución de conflictos del vídeo: "Cinco estilos de negociación para resolver conflictos".
- Con los recursos anteriores, construye una tabla descriptiva de los estilos de negociación y resolución de conflictos.
- Para completar la tarea, Descarga el formato que se adjunta en esta sección, contéstalo con las instrucciones anteriores y vuelve a subir el archivo.

Criterios de forma:

- La tabla descriptiva contiene los siguientes elementos a documentar.
- Identificación del estilo a analizar.
- Hacer mención de los autores de la teoría.
- Características distintivas del estilo de negociación.
- Descripción del estilo.
- Imagen de identificación del estilo.

Criterios de fondo:

- Se utilizará el formato 03 Estilos de negociación adjunto a esta sección, en el cual deberán hacer:
- Un análisis puntual de los estilos.
- Descripción de las ideas de forma clara y coherente.
- Cuidar la gramática y ortografía.
- Incluir las fuentes de referencia estilo APA.

Figura 18. Actividad 4. Tabla descriptiva "Los Estilos de negociación". Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).



Figura 21. Video: Cinco estilos de negociación para resolver conflictos. Fuente: Universidad de Castilla-La Mancha. (2019).



Figura 22. Blog: ¿Resuelves los conflictos siempre igual? 5 formas distintas de hacerlo. Fuente: Torrijos, (2016).



Recursos de consulta previa a la actividad:



Figura 19. Lectura: Modos de manejo de conflicto. Fuente: Thomas y Kilmann en CPP, Inc., (2008).



Figura 20. Vídeo: Elige un estilo de negociación. Fuente: In Learning, (2020).

Actividad 5. Resuelve el caso



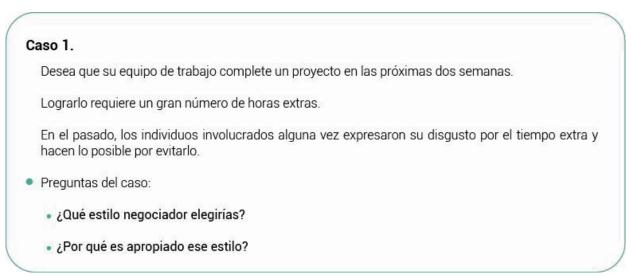


Figura 23. Actividad 5. Resuelve el caso. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

SA 1.2 Descripción de los recursos de consulta

1. Lectura: "Modos de manejo de conflicto".



Figura 24 Lectura: "Instrumento Thomas-Kilmann de modos de conflicto" actividad 4. Fuente: Thomas y Kilmann en CPP, Inc., (2008).

En las páginas dos y tres del artículo encontrarás la descripción del Instrumento Thomas Kilmann de Modos de Conflicto (TKI) que evalúa la conducta del individuo en situaciones de conflicto, es decir, situaciones en las que los intereses de dos personas parecen ser incompatibles.

También se muestra gráficamente y se describen los cinco métodos de resolución de conflictos:

- Competidor.
- Colaborador.
- · Compromiso.
- Eludir.
- Complaciente.
- 2. Vídeo: "Elige un estilo de negociación".

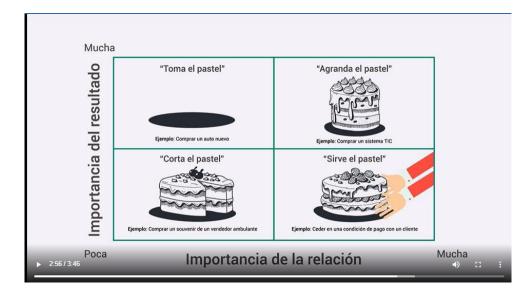


Figura 25. Vídeo: "Elige un estilo de negociación" actividad 4. Fuente: In Learning, (2020).

En el vídeo encontrarás la explicación de varios estilos para la negociación, los enfocados en la importancia de los resultados y los centrados en la importancia de la relación. El vídeo tiene una duración de cuatro minutos aproximadamente. Te recomendamos realizar anotaciones de las ideas principales.

3. Blog: "¿Resuelves los conflictos siempre igual? 5 formas distintas de hacerlo".



Figura 26. Blog: "¿Resuelves los conflictos siempre igual? 5 formas distintas de hacerlo", Actividad 4 Fuente: Torrijos, (2016).

En este blog del mando intermedio se abordan cinco formas distintas de afrontar el conflicto bajo el modelo de estilos de Ken Thomas y Ralph Kilmann en dos polaridades; la asertividad (satisfacer los propios intereses) y cooperación (Satisfacer los intereses de los demás).

4. Video: "Cinco estilos de negociación para resolver conflictos".



Figura 27. Video: "Cinco estilos de negociación para resolver conflictos" Actividad 4. Fuente: Universidad de Castilla-La Mancha. (2019).

En el material audiovisual aprenderás sobre los estilos de resolución de conflictos propuestos por el teórico T. Killman, así como a diferenciar entre:

- Situaciones conflictivas.
- Estilo competitivo.
- Estilo colaborador.
- Estilo flexible.
- Estilo evasivo.
- Estilo complaciente.

Por otro lado, hay que comentar que el vídeo tiene una duración de doce minutos aproximadamente. Te recomendamos realizar anotaciones de las ideas principales.



SA 1.3 Relacionar conceptos con su experiencia

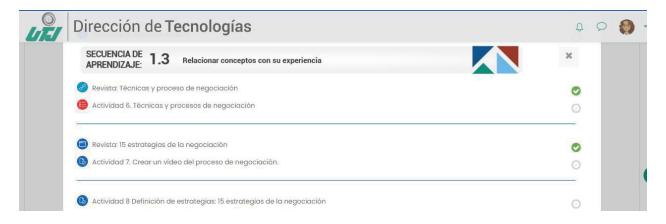


Figura 28. Secuencia de aprendizaje 1.3 Relacionar conceptos con su experiencia. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

El bloque correspondiente a la secuencia de aprendizaje 1.3 Relacionar conceptos con su experiencia está conformada por tres actividades:

- Actividad 6. Técnicas y procesos de negociación.
- Actividad 7. Crear un vídeo del proceso de negociación.
- Actividad 8 Definición de estrategias: 15 estrategias de la negociación.

Actividad 6. Técnicas y procesos de negociación



Recursos de consulta previa a la actividad:

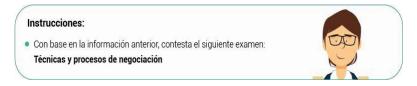


Figura 29. Actividad 6. Técnicas y procesos de negociación. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).



Figura 30. Material de apoyo: 7 técnicas y procesos de negociación. Fuente: *Marketing* en el Siglo XXI, (s. f.).

Actividad 7. Crear un vídeo del proceso de negociación





Recursos de consulta previa a la actividad:



Figura 32. Material de apoyo: 15 estrategias de negociación. Fuente: Tunion, (2015).

Figura 31. Actividad 7. Crear un vídeo del proceso de negociación. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

Actividad 8. Definición de estrategias: 15 estrategias de la negociación



- Analizar las situaciones de aplicación de las 15 estrategias de la negociación.
- Revisar la presentación en PDF donde se describen las 15 Estrategias de la negociación (documento en la parte de abajo).
- Elegir y establecer dos estrategias viables para la negociación del caso o proyecto integrador.

Criterios de fondo:

- Descripción de las ideas de forma clara y coherente.
- Cuidar la gramática y ortografía.



Figura 33. Actividad 8. Definición de estrategias: 15 estrategias de la negociación. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

SA 1.3 Descripción de los recursos de consulta

1. Material de apoyo: 7 Técnicas y proceso de negociación.



Figura 34. Material de apoyo: "7 técnicas y procesos de negociación", Actividad 6. Fuente: *Marketing* en el Siglo XXI, (s. f.).

Es importante que observes y analices la información presentada ya que te ayudará a desarrollar la actividad del bloque. Los temas centrales son en torno a las seis fases para lograr negociaciones exitosas y evitar en lo posible el fracaso de estas.

2. Examen: Siete técnicas y proceso de negociación.



Figura 35. Examen: "Siete técnicas y procesos de negociación", Actividad 6. Fuente: *Marketing* en el Siglo XXI, (s. f.).

El examen contiene una serie de reactivos con opción múltiple relacionados con conceptos de las siete técnicas y proceso de negociación. Tiene un límite de tiempo: 40 minutos, con dos intentos permitidos y el método de calificación es la calificación más alta obtenida.

3. Material de apoyo: 15 estrategias de negociación.



Figura 36. Material de apoyo: "15 estrategias de negociación", actividad 7. Fuente: Tunion, (2015).

En la descripción de la presentación aprenderás e identificarás las 15 estrategias de la negociación como parte del plan estratégico de 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 y encontrarse.
- El aspaviento.
- Restricciones de presupuesto.
- Negociador reacio:
- La decisión.



SA 1.4. Comprender la estructura del plan estratégico de la negociación



Figura 37. Secuencia de aprendizaje 1.4. Comprender la estructura del plan estratégico de la negociación. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

La secuencia de aprendizaje 1.4. Comprender la estructura del plan estratégico de la negociación contiene una sola actividad de repaso:

• Actividad 9. Crucigrama.

Actividad 9. Crucigrama: Repaso de la estructura del plan estratégico de la negociación





Figura 38. Actividad 9. Crucigrama: Repaso de la estructura del plan estratégico de la negociación. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

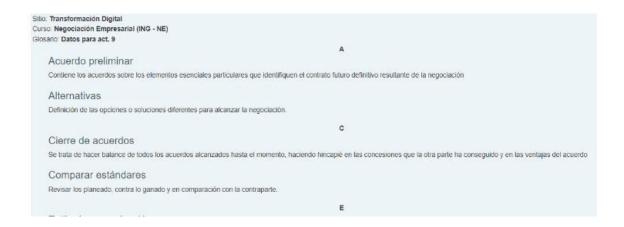


Figura 39. Material de apoyo: Glosario de términos para el repaso de la estructura del plan estratégico de la negociación y resolver el crucigrama. Fuente Libro sin autor, (2018) en UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

SA 1.4 Descripción de los recursos de consulta

1. Material de apoyo: Glosario de términos para el repaso de la estructura del plan estratégico de la negociación.

En el vídeo podrás estudiar y analizar las diferencias entre los conceptos mencionados, para identificar el uso de los recursos y el logro de objetivos, con dicha información desarrollarás la actividad de este bloque.

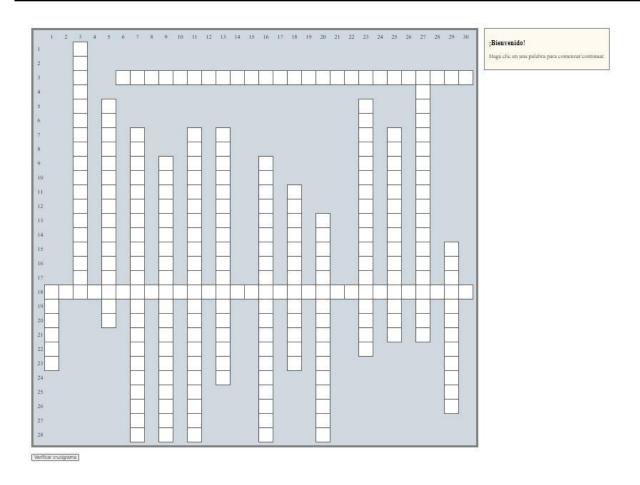


Figura 40. Material de apoyo: "Glosario de términos para el Repaso de la estructura del plan estratégico de la negociación y resolver el crucigrama", actividad 9.

Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

El material de apoyo contiene un glosario con los conceptos y definiciones que estudiarás para dar respuesta al crucigrama de repaso de la estructura del plan estratégico de negociación. Se muestran en la tabla 1 para una mayor comprensión y delimitación de la información:

Datos generales de la actividad 9.

Acuerdo preliminar	Contiene los acuerdos sobre los elementos esenciales particulares que identifiquen e contrato futuro definitivo resultante de la negociación.		
Alternativas	Definición de las opciones o soluciones diferentes para alcanzar la negociación.		
Cierre de acuerdos	Se trata de hacer balance de todos los acuerdos alcanzados hasta el momento, haciendo hincapié en las concesiones que la otra parte ha conseguido y en las ventajas del acuerdo.		
Comparar estándares	Revisar lo planeado, contra lo ganado y en comparación con la contraparte.		
Estilo de comunicación	La forma en que intercambiará información en la negociación.		
Estilo de negociación	Modo que despliega el negociador para resolver conflictos de intereses.		
Estrategia de negociación	La forma en que intercambiará información en la negociación.		

Gruesa y fina	Segunda fase del plan estratégico de negociación.
Matriz de factores	Se utiliza para analizar el problema a resolver desde diferentes vertientes como oportuni- dades, amenazas, debilidades, fortalezas.
Post-negociación	El periodo estipulado para el desarrollo y conclusión de la negociación.
Pre-negociación	Primera fase del plan estratégico de negociación.
Resultado programado	Plantea por escrito los resultados que pretende alcanzar, basado en los objetivos y estrategias de negociación.
Resultados obtenidos	Lo alcanzando y gananciales producto de la negociación.
Táctica personal	Las acciones particulares que cada parte de negociadores realiza en la ejecución de su estrategia.
Términos legales y comerciales	Donde se estipulan los acuerdos, responsabilidades y derechos de ambas partes en la negociación.
Tiempo	El periodo estipulado para el desarrollo y conclusión de la negociación.
Tiempos y responsables	La duración y los principales actores en la negociación.

Tabla 1. Glosario de términos para el repaso de la estructura del plan estratégico de la negociación y resolver el crucigrama, actividad 9.

Fuente Libro sin autor, (2018) en UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).



3. Resultado de aprendizaje de la unidad I

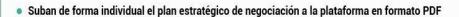
Para el cierre de la unidad I documentarás en el formato digital "Plan estratégico de la negociación", un caso de conflicto que requiera una negociación real de tipo: local, nacional, internacional, empresarial, industrial, de proveedores, clientes, proyectos, como producto de aprendizaje, el cual se describe en la Figura 41.

Actividad 10. Final Unidad 1



Instrucciones:

- El diseño del plan estratégico de negociación que entregarán en equipos de proyecto debe contemplar los siguientes elementos:
- 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 (integrar las dos estrategias desarrolladas en la actividad 3. Definición de estrategias).
- Táctica personal
- Gruesa y fina
- Términos legales y comerciales
- Tiempo
- Comparar estándares
- Alternativas (mínimo dos planes)
- Acuerdo preliminar
- Post-Negociación
- Cierre de acuerdos
- Resultados obtenidos





Criterios de forma:

- Incluir todas las secciones solicitadas.
- Entregar dentro de las fechas estipuladas y con el formato adecuado.
- Denota dedicación.
- Comprensión de los temas y de la aplicabilidad del plan estratégico.

Criterios de fondo:

- Presentar de forma objetiva, con redacción equilibrada de ideas.
- Evidencias o argumentos lógicos.
- Cuidar de manera detallada la gramática, puntuación y ortografía.
- Referenciar las fuentes y citar en formato APA según corresponda.

Figura 41. Actividad 10. "Resultado de aprendizaje unidad I". Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).



4. Rúbrica del resultado de aprendizaje de la unidad I

El instrumento para evaluar el resultado de aprendizaje de la unidad es una rúbrica que contiene seis criterios a cumplir para obtener la máxima calificación, los cuales se describen para su consulta en las Tablas 2-4.

Criterio para	Criterio para calificar						
Formato	Sin entrega	El plan estratégico carece de tres o más secciones.	El plan estratégico carece de dos secciones.	El plan estratégico incluye todas las secciones, pero no respeta el forma- to y el orden del contenido.	El plan estratégico incluye todas las secciones respe- tando el formato y contenido.		
	0 puntos.	5 puntos.	10 puntos.	20 puntos.	30 puntos.		
Responsa- bilidad Sir	Sin entrega	Entrega fuera de la fecha solicitada y no ha cuidado la presentación del trabajo.	Entrega fuera de la fecha solicita- da, pero con una presentación poco cuidada.	Entrega fuera de la fecha solicitada pero el trabajo tiene formato adecuado.	Entrega en la fecha solicitada y el tra- bajo tiene formato adecuado.		
	0 puntos.	4 puntos.	8 puntos.	12 puntos.	15 puntos.		

Tabla 2. Rúbrica de calificación del resultado de aprendizaje de la unidad I. Continúa en la siguiente página. Fuente: Elaborado por las autoras.

Criterio para	a calificar				
Formato	Sin entrega	Denota más aspectos que sugieren confusión que comprensión de los temas y desarrollo del caso.	Denota comprensión de los temas, pero se aprecia confusión y/o despreocupación en algunas secciones del plan estratégico, en la presentación y desarrollo del caso.	Denota comprensión de los temas, pero se aprecia confusión y/o despreocupación en algunas secciones del plan estratégico.	Denota dedicación, comprensión de los temas y de la aplicabilidad del plan estratégico.
	0 puntos.	10 puntos.	20 puntos.	30 puntos.	40 puntos.
Responsa- bilidad	Sin entrega	El plan estratégico carece de información de forma objetiva, con una redacción insuficiente de ideas y los enunciados del contenido no se apoyan en evidencias o los argumentos lógicos son insuficientes.	El plan estratégico presenta la información de forma poco objetiva, con una redacción deficiente de ideas y los enunciados del contenido no se sustentan en evidencias o los argumentos lógicos son poco suficientes.	El plan estratégico presenta la información de forma objetiva, con una redacción suficiente de ideas y los enunciados del contenido se apoyan en evidencias o los argumentos lógicos son suficientes.	El plan estratégico presenta la información de forma objetiva, con una redacción equilibrada de ideas y los enunciados del contenido se apoyan en evidencias o argumentos lógicos.
	0 puntos.	2 puntos.	3 puntos.	4 puntos.	5 puntos.

Tabla 3. Rúbrica de calificación del resultado de aprendizaje de la unidad I. Continúa en la siguiente página. Fuente: Elaborado por las autoras.

Criterio para	Criterio para calificar						
Gramática y ortografía	Sin entrega	Muchos errores de gramática, puntua- ción y ortografía.	Pocos errores de gramática, puntua- ción y ortografía.	Casi no hay errores de gramática, puntuación y orto- grafía.	Cuido de manera detallada la gramá- tica, puntuación y ortografía.		
	0 puntos.	0 puntos.	3 puntos.	4 puntos.	5 puntos.		
Fuentes	Sin entrega	No presenta las fuentes usadas para las citas, las estadísticas y los hechos ni se ajustan al caso desarrollado y no están referenciados de forma correcta al estilo APA.	Algunas de las fuentes usadas para las citas, las estadísticas y los hechos se ajustan al caso desarrollado y están referenciados de forma parcial al estilo APA.	La mayoría de las fuentes usadas para las citas, las estadísticas y los hechos se ajustan al caso desarrollado y están referenciados correctamente al estilo APA.	Todas las fuentes usadas para las citas, las estadísticas y los hechos se ajustan al caso desarrollado y están referenciados correctamente al estilo APA.		
	0 puntos.	2 puntos.	3 puntos.	4 puntos.	5 puntos.		

Tabla 4. Rúbrica de calificación del resultado de aprendizaje de la Unidad I. Fuente: Elaborado por las autoras.



5. Recursos educación 3.0

Presentamos una recopilación de recursos web y apps que te serán de utilidad para la realización de las diversas tareas y actividades de este capítulo, en particular para la diagramación de mapas mentales e infografías.

5.1 Mapas metales y conceptuales



Mindmeister es una sencilla aplicación web para construir y utilizar mapas conceptuales. Una de sus mejores características es que no necesita instalación, por lo que podrás crear tus mapas desde cualquier ordenador con acceso a internet (Tiching, 2014).

Enlace: https://www.mindmeister.com/es



Permite crear mapas conceptuales es una forma rápida y sencilla de que los equipos generen nuevas ideas y las estructuren para innovar más rápido.

Enlace: https://miro.com/es/mapa-conceptual/

Fuente: Educación 3.0 (2022).



A modo de pizarra digital, su generador de mapas conceptuales *online* permite crearlos de manera colaborativa.

Enlace: https://www.lucidchart.com/pages/es/ejemplos/mapa-men-tal-online

5.2 Infografías



Es una web de diseño gráfico y composición de imágenes que ofrece herramientas *online* para crear tus propios diseños.

Enlace: https://www.canva.com/es_mx/crear/infografias/
Fuente: Educación 3.0 (2022).

5.3 Revistas digitales



Es una herramienta muy útil para publicar documentos en PDF convirtiéndolos en un recurso en flash con aspecto de revista o libro digital.

Enlace: https://www.flipsnack.com/

Fuente: Gobierno de Canarias, Proyecto TPS, (2015).



6. Referencias capítulo I

CPP, Inc. (2008). Perfil del Instrumento Thomas-Kilmann de Modos de Conflicto e informe interpretativo. (Documento web). Consultado el 18 de junio del 2022.En: https://www.facilitadores-alfa.org/wp-content/uploads/2020/11/Instrumento-Modos-de-ConflictoKenneth-W.-Thomas-y-Ralph-H.-Kilmann.-Carlos-Garcia.pdf

Educación 3.0. (2022). Plataformas y apps para crear mapas conceptuales y mentales. Gracias a estas aplicaciones y plataformas, crear estos recursos es muy sencillo. (Página web). Consultado el 06 de junio del 2022. En: https://www.educaciontrespuntocero.com/recursos/apps-para-crear-mapas-conceptuales/

Esteche, J. y Romero, R. (2015). Extracción de definiciones y generación automática de crucigramas a partir de textos de prensa. Informe de proyecto para obtener la licenciatura en Ing. en Sistemas. Universidad de la República, Uruguay. https://www.fing.edu.uy/inco/grupos/pln/prygrado/Informe-Proygr-Esteche-Romero.pdf

Extracto del trabajo de Díaz. P.A. (2016). La importancia de la negociación en las organizaciones. Universidad de León: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. (documento web). Consultado el: 22 de junio de 2020. En: https://buleria.unileon.es/bitstream/hand-le/10612/5547/71473456J_GADE_Julio%2016%20pdf.pdf;jses-sioni_delpf6E34AAF1D65C8F5F465B9EC83C892C?sequence=1

Gobierno de Canarias, Proyecto TPS. (2015). Herramienta: Flipsnack. [Página Web). En: https://www3.gobiernodecanarias.org/medusa/ecoescuela/recursosdigitales/2015/09/29/herramienta-flipsnack/

In Learning. (2020). Elige un estilo de negociación. (Sitio web). En: <a href="https://es.linkedin.com/learning/negociacion-estrategica/elige-un-estilo-denegociacion?autoplay=true&trk=learningcourse_to-particle.com/learning/negociacion?autoplay=true&trk=learningcourse_to-particle.com/learning/negociacion.autoplay=true&trk=learningcourse_to-particle.com/learning/negociacion.autoplay=true&trk=learningcourse_to-particle.com/learning/negociacion.autoplay=true&trk=learningcourse_to-particle.com/learning/negociacion.autoplay=true&trk=learningcourse_to-particle.com/learning/negociacion.autoplay=true&trk=learningcourse_to-particle.com/learning/negociacion.autoplay=true&trk=learningcourse_to-particle.com/learning/negociacion.autoplay=true&trk=learningcourse_to-particle.com/learning/negociacion.autoplay=true&trk=learningcourse_to-particle.com/learning/negociacion.autoplay=true&trk=learningcourse_to-particle.com/learningcourse_

- cItem&upsellOrderOrigin=default_guest_learning
- Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey [ITESM]. (s.f). *El estudio de casos como técnica didáctica*. (documento web). Consultado 06 de junio de 2022. En: http://sitios.itesm.mx/va/dide2/tecnicas_didacticas/casos/casos.pdf
- Libro sin autor: (Estructura del plan estratégico de negociación, 2018). Libro sin autor: (Negociación robusta, 2015).
- Marketing en el Siglo XXI. (s. f.). capítulo 6. Ventas inteligentes y comunicación comercial 7. *Técnicas y procesos de negociación*. [Web]. En: https://www.marketing-xxi.com/tecnicas-y-procesos-de-negocia-cion-102.htm
- Martinson, A. (1983). Guía para la redacción de artículos científicos destinados a la publicación (p. 13pag). París: Unesco.
- Morales Rodríguez, P. (s. f.). Infografía. Consejos prácticos para el uso de íconos e imágenes como apoyo visual. Guía rápida de definición, aplicaciones y creación de infografías como apoyo visual en la creación de material didáctico. Taller 3. tecDigital. Tecnológico de Costa Rica. https://www.tec.ac.cr/sites/default/files/media/doc/notas_guia_infografia_seg_0.pdf
- Muñoz, C. L. K. (s. f.). Resumen ejecutivo. [Registro web]. Obtenido de https://leo.uniandes.edu.co/images/Guias/Resumen-ejecutivo.pdf
- Pérez Juste, R. (1991). Pedagogía Experimental. La Medida en Educación. Curso de Adaptación. Uned. 106.
- Píldora de aprendizaje. (2017). 7 Características de un buen negociador. [Vídeo]. Consultado el 06 de junio del 2022: En: https://www.youtube.com/watch?v=oOSQoTPCeps
- Rojas, C. (2022). *Cuadro descriptivo*. [Sitio web]. Consultado el 02 de julio del 2022. En: https://milformatos.com/escolares/cuadro-descriptivo/
- Tiching. (2014). *Mindmeister y los mapas conceptuales*. [El Blog de Educación y TIC]. En: http://blog.tiching.com/mindmeister-y-los-ma-pas-conceptuales/
- Torrijos, P. (2016). ¿Resuelves los conflictos siempre igual? 5 formas distintas de hacerlo. [Blog]. En: http://elblogdelmandointermedio.com/2016/04/03/formas-de-resolver-conflictos/
- Tunion, E. (2015). Negociación empresarial. (Blog). Consultado: 20 de Enero del 2020. En: http://factoresestilos.blogspot.com/2015/10/15-estrategias-de-la-negociacion-y-6-ps.html
- Vásquez, C. A. A., Vera, H. F. R., Cedeño, G. M. C., Flores, F. K. C., Parrales, D. R. S., & Nieto, L. M. (2018). Los procesos, las técnicas de negociación y la tecnología (Vol. 41). 3Ciencias.
- Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo [UAEH]. (2012). Mapa mental. Material didáctico de la asignatura de Docencia para la Educación a distancia del curso Formador de Formadores de la UAEH. https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI Lectura/educ_continua/curso_formador/LECT59.pdf

- Universidad de Castilla-La Mancha. (2019). *Cinco estilos de negociación para resolver conflictos*. [Vídeo]. En: https://www.youtube.com/watch?-v=i2EbuuM 6 M
- Universidad Tecnológica de Jalisco [UTJ). (2022). Centro de recursos de información digital. Consultado el 06 de junio del 2022. En: https://sicytj.knimbus.com/user#/home



6.1 Referencias Imágenes

- Imagen 0 ponderación. FreepIK. (s. f.). Consultada En <a href="<u>h-ttps://www.freepik.es/vectores/satisfaccion"</u>>Vector de satisfacción creado por pch.vector <u>www.freepik.es</u>
- Imagen 1 Infografía. FreepIK, (s. f.). Consultada En: Infografia iconos creados por Freepik Flaticon
- Imagen 2 Mapa mental. FreepIK, (s. f.). Consultada En: Mapa mental iconos creados por Freepik Flaticon
- Imagen 3 Revista. FreepIK. (s. f.). Consultada En Vector de empresa creado por freepik -
- Imagen 4 Tabla descriptiva. FreepIK. (s. f.). Consultada En: <a hre-f='https://www.freepik.es/vectores/profesor'>Vector de profesor creado por pch.vector www.freepik.es
- Imagen 5 Caso de estudio. FreepIK, (s. f.). Consultada n: Caso de estudio iconos creados por SBTS2018 Flaticon
- Imagen 6 cuestionario. Kalenik, A. (s. f.). Consultada En: Prueba iconos creados por Anastasia Kalenik Flaticon
- Imagen 7 Vídeo. (s.f.). FreepIK, (s. f.). Consultado En: Vector de interfaz usuario creado por starline www.freepik.es
- Imagen 8 Crucigrama icon. Smashicons, (s. f.). Consultado En: Crucigrama iconos creados por Smashicons Flaticon
- Imagen 9 Reporte. FreepIK, (s. f.). Consultado En: Foto de contrato creado por pressfoto www.freepik.es

Capítulo **II**

Análisis de problemas y toma de decisión efectiva



Figura 42. Página principal de la Asignatura Negociación Empresarial unidad 2. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).



1.1 Introducción al capítulo

En el presente capítulo aprenderás y aplicarás las cinco fases de toma de decisiones (reconocimiento del problema, interpretación del problema, atención del problema, cursos de acción y consecuencias) y los tres modelos de toma de decisiones (racional, Racionalidad limitada y político) y a diferenciarlos por sus características. Como resultado de aprendizaje diseñaras un plan estratégico para toma de decisiones con un caso real que permitirá desarrollar una Matriz del análisis del problema y alternativas de decisión.

1.2 Listado de los temas

- 1.2.1 Fases para la toma de decisiones.
- 1.2.2 Modelos para la toma de decisiones.

1.3 Objetivo

Aplicar los modelos de toma de decisión para garantizar el cumplimiento de los objetivos de la organización.

1.4 Iconografía

En este apartado se presentan de forma gráfica y conceptual el tipo de actividades que encontrarás en la unidad II Análisis de problemas y toma de decisión efectiva, para una mayor comprensión y claridad al momento del desarrollo de los productos de aprendizaje esperados.



Figura 43. Iconografía de productos de aprendizaje esperados NE unidad II. Fuente: freepik, (s. f.).

- 1.3.1 Ensayo: Según Vásquez, (2005) "Es un texto breve en el cual se expone, analiza o comenta una interpretación personal sobre un tema determinado que puede ser: histórico, filosófico, científico, literario, entre otros. En el ensayo predomina la posición personal y subjetiva, es decir, el punto de vista del autor". Las partes que lo componen son: introducción, el desarrollo, conclusiones y referencias.
- 1.3.2 Mapa mental: Es un diagrama que se utiliza para representar las palabras, ideas, tareas, u otros conceptos ligados y organizados radialmente alrededor de un tema central que puede ser una palabra o una frase completa. Los elementos se acomodan intuitivamente según la importancia de los conceptos y se organizan en agrupaciones mediante ramas que se van dividiendo cada vez más. Estas conexiones se presentan de manera gráfica radial, no lineal, del centro hacia fuera; estimulando un acercamiento reflexivo para cualquier tarea de organización de información. (UAEH, 2012, párr.2).
- 1.3.3 Estudio de caso: Esta técnica de estudio "consiste precisamente en proporcionar una serie de casos que representen situaciones problemáticas diversas de la vida real para que se estudien y analicen, para la generación de soluciones" (ITESM, s. f., p. 3).
- 1.3.4 Reporte: De acuerdo con Muñoz, (s. f.) "es una presentación general y breve de un documento, informe o propuesta de un tema específico. Este es práctico y puede variar en su extensión dependiendo de los requerimientos del profesor o la entidad. Sin embargo, por lo general, este tipo de documento es corto y su extensión no excede de dos páginas. De igual manera, sintetiza los datos complejos de forma coherente, lo cual permite al tomador de decisión o al lector conocer los puntos claves de su argumentación. Un resumen ejecutivo está claramente escrito y es conciso, además tiene conexión lógica entre los antecedentes, la idea de cambio (idea principal), los argumentos y los resultados" (p. 1).

a. Tiempo estimado de estudio

10 horas.



2. Secuencias de aprendizaje (SA)

La unidad contiene cinco secuencias de aprendizaje, las cuales se describen de forma detallada en cuanto a la organización de las actividades y productos de aprendizaje que serán generados por los estudiantes.



SA 2.1 Comprender el concepto de toma de decisiones



Figura 44. Secuencia de aprendizaje 2.1 Comprender el concepto de toma de decisiones. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

La secuencia de aprendizaje contiene una actividad que se describe a continuación:

• Actividad 11: Concepto de toma de decisiones

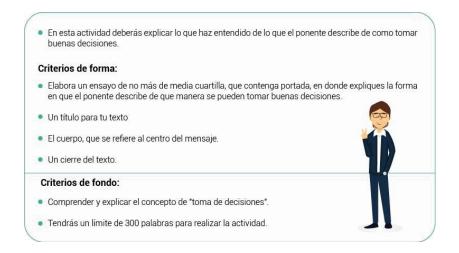


Figura 45. Actividad 11. Concepto de toma de decisiones. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).



Recursos de consulta previa a la actividad:



Figura 46. Vídeo: 3 ways to make better decisions by thinking like a computer. Fuente: Griffiths, (2018).

SA 2.1 Descripción de los recursos de consulta

1. Vídeo "3 ways to make better decisions by thinking like a computer".



Figura 47. Vídeo: "3 ways to make better decisions by thinking like a computer", Actividad 11. Fuente: Griffiths, (2018).

En el material audiovisual aprenderás acerca de las tres formas de tomar mejores decisiones: pensando como una computadora. Cuando buscas consejos para la vida, los informáticos probablemente no sean las primeras personas con las que piensas hablar. Vivir la vida como una computadora, estereotípicamente determinista, exhaustiva y exacta, no parece muy divertido. Pero pensar en la informática de las decisiones humanas revela que, de hecho, tenemos esto al revés. Cuando se aplica a los tipos de problemas difíciles que surgen en la vida humana, la forma en que las computadoras realmente resuelven esos problemas se parece mucho más a la forma en que las personas realmente actúan.



SA 2.2 Identificar las fases y modelos de "toma de decisiones"



Figura 48. Secuencia de aprendizaje 2.2 Identificar las fases y modelos de "toma de decisiones". Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

El bloque de la secuencia de aprendizaje 2.2 contiene una actividad a realizar:

• Actividad 12. Mapa mental etapas de la toma de decisiones

Instrucciones: Lee el documento "Toma de decisiones y solución de problemas" de la página 9 a la 28. Elabora un mapa mental que describa en imágenes las etapas de la toma de decisiones. Criterios de fondo: Identificar las cinco fases del proceso de toma de decisiones: Reconocimiento del problema, interpretación del problema, atención del problema, cursos de acción y consecuencias. Criterios de forma: Utilizar un gestor o programa web para diseñar el mapa mental. La fuente de la información estilo APA. Claridad y coherencia en el manejo de ideas. Cuidar la gramática y ortografía

Figura 49. Actividad 12. Mapa mental etapas de la toma de decisiones Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).



Recursos de consulta previa a la actividad:

TOMA DE DECISIONES Y SOLUCIÓN DE PROBLEMAS



Figura 50. Material de apoyo: Toma de decisiones y solución de problemas. Fuente: Universidad de León, (2014).

SA 2.2 Descripción de los recursos de consulta

1. Material de apoyo: Toma de decisiones y solución de problemas.

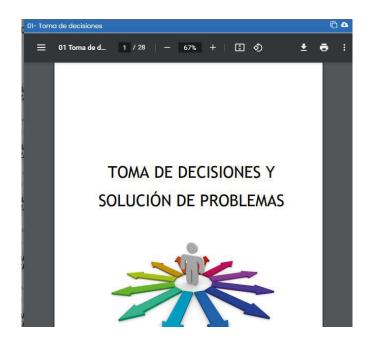


Figura 51. Material de apoyo: "Toma de decisiones y solución de problemas", Actividad 12. Fuente: Universidad de León, (2014).

En este material didáctico en formato artículo se describe la toma de decisiones y la metodología y sus fases para la resolución de problemas, los temas centrales son:

- 1. Tomar decisiones.
- 2. La creatividad y las oportunidades.
- 3. Metodología en la resolución de problemas.
 - 3.1 Identificación del problema.
 - 3.2 Explicación del problema.
 - 3.3 Búsqueda de soluciones o alternativas.
 - 3.4 Evaluación de alternativas y toma de decisiones.
 - 3.5 Diseño de la intervención.
 - 3.6 Desarrollo de la intervención.
 - 3.7 Evaluación de los logros.



SA 2.3 Relacionar los conceptos a un caso práctico

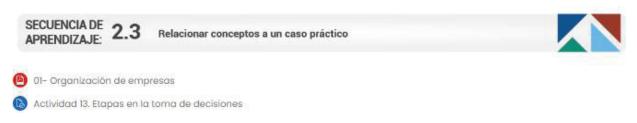


Figura 52 Secuencia de aprendizaje 2.3 Relacionar los conceptos a un caso práctico. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

La secuencia de aprendizaje 2.3 contiene una sola actividad a realizar:

• Actividad 13. Etapas en la toma de decisiones





Recursos de consulta previa a la actividad:



Figura 54 Material de apoyo: Organización de empresas. Fuente: Franklin, (2014).

Figura 53 Actividad 13. Etapas en la toma de decisiones. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

SA 2.3 Descripción de los recursos de consulta

1. Material de apoyo: Organización de empresas.



Figura 55. Material de apoyo: "Organización de empres; Caso Bimbo", actividad 13. Fuente: Franklin, (2014).

En este libro se encuentra disponible la descripción del caso práctico de "Grupo Bimbo", que estudiarás para elaborar el ensayo como producto de aprendizaje. El contenido del documento se divide en:

- · Introducción.
- · Antecedentes.
- Marco estratégico.
- Estructura organizacional.
- · Conclusión.



SA 2.4 Analizar alternativas de solución



24

Analizar alternativas de solución



- ® 01- Introducción a la ingeniería y al diseño en la ingeniería
- ß Actividad 14: Soluciones a problemas dentro de la industria o a tu alrededor

Figura 56. Secuencia de aprendizaje 2.4 Analizar alternativas de solución. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

Este segmento presenta una actividad a desarrollarse y se describe a continuación:

 Actividad 14: Soluciones a problemas dentro de la industria o a tu alrededor.

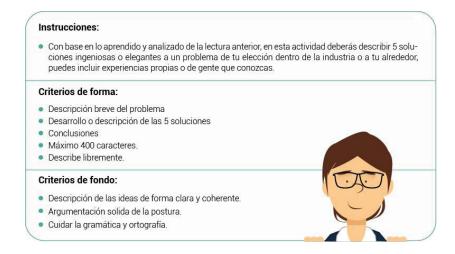


Figura 58. Actividad 14. Soluciones a problemas dentro de la industria o a tu alrededor. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).



Recursos de consulta previa a la actividad:



Figura 57. Material de apoyo: Introducción a la Ingeniería y al Diseño en la Ingeniería: Capítulo 11. El proceso de diseño: La fase de decisión. Fuente: Krick, (1989).

SA 2.4 Descripción de los recursos de consulta

1. Material de apoyo: "Liderazgo transformacional".

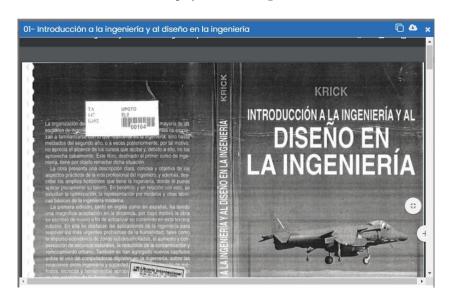


Figura 59. Material de apoyo: "Introducción a la Ingeniería y al Diseño en la Ingeniería: Capítulo 11. El proceso de diseño: La fase de decisión", actividad 14.

Fuente: Krick, (1989).

El capítulo once "El proceso de diseño: La fase de decisión" del libro "Introducción a la Ingeniería y al Diseño" en la ingeniería, encontrarás un caso práctico intitulado: "El montador de llantas neumáticas" del área de ingeniería donde aprenderás el procedimiento de eliminación que reduzca alternativas a la solución preferible u óptima de una situación. Los temas que estudiarás son:

- El proceso general de toma de decisiones.
- Recomendación para obtener sencillez en los diseños.
- ¿Dónde entran los conocimientos científicos y técnicos?



SA 2.5 Comprender la estructura del plan estratégico de toma de decisiones



Figura 60. Secuencia de aprendizaje 2.5 Comprender la estructura del plan estratégico de toma de decisiones. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).

La actividad de la secuencia de aprendizaje 2.5 se expone a continuación:

• Actividad 15: Ensayo, Negociaciones y teoría de los Juegos

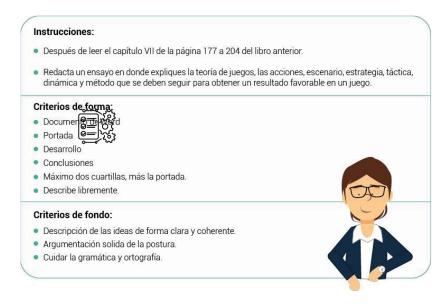


Figura 6.1 Actividad 15. Ensayo, Negociaciones y teoría de los Juegos. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).



Recursos de consulta previa a la actividad:



Figura 62. Material de apoyo: Negociaciones y teoría de los juegos: "Capítulo VII. Introducción a la teoría de los juegos" Fuente: Sierralta, (2009).

SA 2.5 Descripción de los recursos de consulta

1. Material de apoyo: Negociaciones y teoría de los juegos.

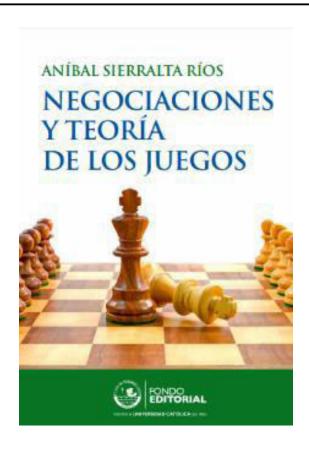


Figura 63. Material de apoyo: "Negociaciones y teoría de los juegos: Capítulo VII. Introducción a la teoría de los juegos", actividad 15.

Fuente: Sierralta, (2009).

En el capítulo siete "Introducción a la teoría de los juegos" asimilarás como los juegos en sus diversos ámbitos y tipos, está presente el elemento antagónico interactivo y competitivo, que está acompañado de un conjunto de reglas convenidas voluntariamente que se deben respetar, una relación de individuos que buscan ventajas y los resultados que se deseen alcanzar dependen de la estrategia y táctica, pero también de las decisiones y acciones que se tomen analizando al rival. Los temas que revisaras son:

- Introducción a la teoría de los juegos.
- Concepto y ámbito.
- Elementos.
- · Dinámica.
- El método.
- Representación de los juegos.



3. Resultado de aprendizaje de la unidad II

Para el cierre de la unidad II realizarás un "Plan estratégico de toma de decisiones" a partir de un caso real que elijas, los requerimientos se describen en la Figura 64:

Actividad 16: Plan estratégico de toma de decisiones



- A partir de un caso, Elaborar un plan estratégico de toma de decisiones que incluya:
- Matriz del análisis del problema
- Identificación
- Análisis de causas
- Soluciones potenciales
- Consecuencias de acciones Alternativas de decisión:
- Selección del modelo
- Selección de la solución
- Implementación
- Evaluación
- En un documento de Word realiza un plan estratégico de toma de decisiones con portada con un mínimo de 3 cuartillas y un máximo de 6, con los puntos ya descritos.

Criterios de forma:

- Documento de Word
- Portada
- Desarrollo
- Conclusiones
- Mínimo 3 cuartillas, más la portada.
- Máximo 6 cuartillas
- Describe libremente.

Criterios de fondo:

- Descripción de las ideas de forma clara y coherente.
- Argumentación solida de la postura.
- Cuidar la gramática y ortografía.



Figura 64. Actividad 16. "Resultado de aprendizaje unidad II". Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).



4. Rúbrica del resultado de aprendizaje de la unidad II

El instrumento para evaluar el resultado de aprendizaje de la unidad II es una rúbrica que contiene cinco criterios a cumplir para obtener la máxima calificación, los cuales se describen para su consulta en las Tablas 5-7.

Criterio para	calificar				
Portada	No presenta porta- da el trabajo.	Presenta portada con logo institu- cional, la asignatu- ra, la actividad, el o los integrantes del equipo.	Presenta portada con logo institucio- nal, la asignatura, la actividad, el grado y el o los integran- tes del equipo.	Presenta portada con logo institucional, nombra el programa educativo, la asignatura, la actividad, el grado y el o los integrantes del equipo.	Presenta portada con logo institucional, nombra el programa educativo, la asignatura, la actividad, el grado, el o los integrantes del equipo y la fecha de realización.
	0 puntos.	3 puntos.	6 puntos.	9 puntos.	12 puntos.
Herramienta ofimática	No presenta el trabajo en herra- mientas ofimática.	Sin elementos.	Sin elementos.	Sin elementos.	Presenta el trabajo en formato Word.
	0 puntos.	0 puntos.	0 puntos.	0 puntos.	5 puntos.

Tabla 5. Rúbrica de calificación del resultado de aprendizaje de la unidad II. Continúa en la siguiente página. Fuente: Elaborado por las autoras.

Criterio para	Criterio para calificar						
Descripción del caso	El documento carece de cuatro o más secciones.	El documento carece de tres secciones.	El documento carece de dos secciones.	El documento incluye todas las secciones, pero no respeta el formato y/o contenido solicitado.	El documento incluye todas las secciones, el formato y/o contenido solicitado.		
	0 puntos.	12 puntos.	24 puntos.	36 puntos.	48 puntos.		
Proceso cognitivo	Sin descripción de las ideas de forma clara y precisa.	El documen- to presenta la información no desarrollando las ideas y conceptos de forma clara y precisa.	El documento pre- senta la informa- ción desarrollando las ideas y concep- tos de forma más o menos clara y con algunas impreci- siones.	El documento pre- senta la informa- ción desarrollando las ideas y con- ceptos de forma clara, aunque con algunas impreci- siones.	El documento pre- senta la informa- ción desarrollando las ideas y concep- tos de forma clara y precisa.		
	0 puntos.	5 puntos.	10 puntos.	15 puntos.	20 puntos.		

Tabla 6. Rúbrica de calificación del resultado de aprendizaje de la unidad II. Continúa en la siguiente página. Fuente: Elaborado por las autoras.

Criterio para calificar						
Ortografía y gramática	El documento pre- senta problemas graves de gramá- tica y ortografía; no cuenta con los elementos como se solicita en la actividad.	El documento pre- senta muchas faltas de ortografía, erro- res gramaticales y de puntuación.	El documento pre- senta varias faltas de ortografía, erro- res gramaticales o de puntuación.	El documento pre- senta algunas faltas de ortografía, erro- res gramaticales o de puntuación.	El documento no presenta faltas de ortografía, errores gramaticales o de puntuación.	
	0 puntos.	5 puntos.	8 puntos.	11 puntos.	15 puntos.	

Tabla 7. Rúbrica de calificación del resultado de aprendizaje de la unidad II. Fuente: Elaborado por las autoras.



5. Recursos educación 3.0

Presentamos una recopilación de recursos web y Apps que te serán de utilidad para la realización de las diversas tareas y actividades de este capítulo II, en particular para la diagramación de mapas mentales e infografías.

5.1 Mapas metales y conceptuales



Mindmeister es una sencilla aplicación web para construir y utilizar mapas conceptuales. Una de sus mejores características es que no necesita instalación, por lo que podrás crear tus mapas desde cualquier ordenador con acceso a internet (Tiching, 2014).

Enlace: https://www.mindmeister.com/es



Permite crear mapas conceptuales es una forma rápida y sencilla de que los equipos generen nuevas ideas y las estructuren para innovar más rápido.

Enlace: https://miro.com/es/mapa-conceptual/

Fuente: Educación 3.0 (2022).



A modo de pizarra digital, su generador de mapas conceptuales *online* permite crearlos de manera colaborativa.

Enlace: https://www.lucidchart.com/pages/es/ejemplos/mapa-men-tal-online



6. Referencias capítulo II

- Franklin, E. B. (2014). Organización de empresas. México: McGraw-Hill.P. 20-26.
- Griffiths, T. (2018). 3 ways to make better decisions by thinking like a computer. [Vídeo]. Consultado en: https://www.ted.com/talks/tom_griffiths-3 ways to make better decisions by thinking like a computer
- Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey [ITESM]. (s. f.). *El estudio de casos como técnica didáctica*. (documento web). Consultado 06 de junio de 2022. En: http://sitios.itesm.mx/va/dide2/tecnicas_didacticas/casos/casos.pdf
- Krick, E. V. (1989). *Introducción a la Ingeniería y al Diseño en la Ingeniería* (No. 620.04 K6Y 1969).
- Muñoz, C. L. K. (s. f.). *Resumen ejecutivo*. [Registro web]. Obtenido de https://leo.uniandes.edu.co/images/Guias/Resumen-ejecutivo.pdf
- Sierralta, R. A. (2009). *Negociaciones y teoría de los juegos*. Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica. Pp. 177-204.
- Tiching. (2014). *Mindmeister y los mapas conceptuales*. [El Blog de Educación y TIC]. En: http://blog.tiching.com/mindmeister-y-los-mapas-conceptuales/
- Vásquez, F. (2005). Pregúntele al ensayista. Bogotá: Kimpres.
- Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo [UAEH]. (2012). Mapa mental. Material didáctico de la asignatura de Docencia para la Educación a distancia del curso Formador de Formadores de la UAEH. https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI_Lectura/educ_continua/curso_formador/LECT59.pdf
- Universidad de León. (2014). *Toma de decisiones y solución de problemas*. [Documento web]. Consultado el 17 de junio del 2022. En: https://servicios.unileon.es/formacion-pdi/files/2013/03/TOMA-DE-DECISIO-NES-2014.pdf



6.1 Referencias Imágenes

- Imagen 0 ponderación. FreepIK. (s. f.). Consultada En Vector de satisfacción creado por pch.vector www.freepik.es
- Imagen 1. Ensayo. Consultado En: https://www.freepik.es/vector-pre-mium/persona-autor-escribiendo-contenido-documento-hoja-pa-pel-computadora 5477858.htm#query=Ensayo%20escrito&position=12&from_view=search
- Imagen 2 Mapa mental. FreepIK, (s. f.). Consultada En: Mapa mental iconos creados por Freepik Flaticon
- Imagen 3 Caso de estudio. FreepIK, (s. f.). Consultada n: Caso de estudio iconos creados por SBTS2018 Flaticon
- Imagen 4 Reporte. FreepIK, (s. f.). Consultado En: Foto de contrato creado por pressfoto www.freepik.es



Remedial

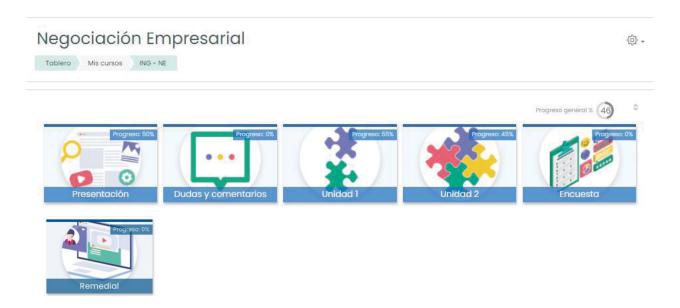


Figura 65. Remedial Negociación Empresarial. Fuente: UTJ: Plataforma de Transformación Digital, (2022).



El remedial es una oportunidad para regularizar las unidades no acreditadas, es decir, si no obtuviste una calificación igual o mayor a 80; debes realizar los proyectos, actividades y/o examen indicadas en este apartado.

Con la intención de demostrar las competencias asociadas a la asignatura de Negociación Empresarial, realizarás dos actividades correspondientes a la unidad I Factores y estilos de negociación y unidad II Análisis de problemas y toma de decisión efectiva, relacionados con los contenidos temáticos aprendidos:

- 1.1 Factores y estilos de negociación.
- 1.2 Elementos que influyen en el éxito de la negociación.
- 1.3 Etapas del proceso de negociación.
- 2.1 Fases para la toma de decisiones.
- 2.2 Modelos para la toma de decisiones.

Es recomendable que leas con detenimiento las instrucciones de la actividad para su realización y presentación en forma. Procura atención a los tiempos de apertura y cierre de la plataforma Moodle para que cumplas con la entrega dentro de los parámetros y lineamientos señalados.



Referencias

- Coordinación General de Universidades Tecnológicas y Politécnicas. [C. G. U. T. y P.]. (2020). Hoja de asignatura con desglose de unidades temáticas: Negociación Empresarial. Consultado el 17 de junio del 2022. En: https://www.utj.edu.mx/wp-content/uploads/2022/01/6.-Negociacion-Empresarial.docx.pdf
- Universidad Tecnológica de Jalisco [UTJ). (2018). Plan Institucional de Desarrollo. (PIDE) 2020-2025 visión 2030. https://www.utj.edu.mx/wp-content/uploads/2021/09/PIDEvision2030.pdf
- Universidad Tecnológica de Jalisco [UTJ). (2022). Negociación empresarial. Dirección de Tecnologías. Transformación Digital. https://transformacion.utj.edu.mx/course/view.php?id=108

Negociación empresarial. Diseño instruccional para el desarrollo de competencias profesionales en un modelo académico asistido por tecnología en Programas Educativos STEM.

Se terminó de editar en agosto de 2022 en las oficinas de Astra Ediciones S. A. de C. V. Avenida Acueducto 829, Colonia Santa Margarita, C. P. 45140, Zapopan, Jalisco, México. edicion@astraeditorial.com.mx



Negociación Empresarial (NE), forma parte del bloque de materias transversales de la malla curricular en Ingeniería y Licenciaturas de los diversos Programas Educativos (PE) de esta casa de estudios, por lo que, el material tiene el potencial para incidir en el 100 % de la población de la universidad.

En el presente libro encontrarás el compendio de los conocimientos teóricos y prácticos que te ayudarán a comprender la negociación como estrategia. Es innegable la importancia que tiene la negociación en nuestras vidas y en las organizaciones, es una actividad cotidiana, lograr negociaciones exitosas, requiere de preparación, por ello, aprenderás a formular estrategias de negociación sistemáticas, al abordar dos ejes de aprendizaje claves:

- 1. Factores y estilos de negociación, donde conocerás los estilos, procesos y elementos que influyen en el éxito de la negociación.
- 2. Análisis de problemas y efectiva

ISBN: 978-84-19152-98-5







