

1. Datos Generales de la asignatura

Nombre de la asignatura:	Estrategias de negociación
Clave de la asignatura:	DED-2101
SATCA¹:	2-3-5
Carrera:	Ingeniería en Gestión Empresarial

2. Presentación

Caracterización de la asignatura
<p>Estrategias de negociación es una materia que se integra al plan de estudios de la especialidad desarrollo empresarial en la carrera de ingeniería en gestión empresarial y tiene como propósito desarrollar en el estudiante competencias necesarias para negociar.</p> <p>Esta materia es importante ya que le permite al estudiante herramientas para la solución de conflictos y la negociación tanto en los ámbitos de su vida profesional como personal.</p> <p>Esta materia se relaciona con las asignaturas de habilidades directivas I y II en los temas de manejo de conflictos, comunicación efectiva y toma de decisiones, también se relaciona con Desarrollo humano, en esta se sientan las bases del autoconocimiento, identificación de capacidades, debilidades, destrezas y actitudes. El Docente que imparta la asignatura deberá tener experiencia en negociación, liderazgo y a contribuir en comunicación efectiva.</p>
Intención didáctica
<p>En la primera unidad, se dará una introducción al concepto de negociación, la importancia de la negociación laboral, los distintos enfoques a seguir durante este proceso, clasificaciones de la negociación, así como, los aspectos psicológicos y sociológicos de los negociadores.</p> <p>En la segunda unidad se revisarán los contenidos de la negociación, que tienen que ver con el objeto que se negocia, el lugar, los recursos, así como otros aspectos a considerar como el tiempo, la información y el poder, elementos importantes a considerar para realizar una negociación exitosa.</p> <p>En la tercera unidad se revisarán estrategias y tácticas de negociación, además de analizar el desarrollo de la negociación, revisándose todas las etapas del proceso con la finalidad de que el estudiante conozca y se apropie del mismo para su aplicación.</p> <p>En la cuarta unidad se estudian los diferentes modelos relacionados con la negociación, haciendo énfasis en el modelo competitivo y cooperativo con la intención didáctica de</p>

¹ Sistema de Asignación y Transferencia de Créditos Académicos

que los estudiantes conozcan los distintos modelos y aprendan a identificar cual sería el idóneo a utilizar de acuerdo a la situación problema que estén negociando y obtener resultados óptimos de ella.

3. Participantes en el diseño y seguimiento curricular del programa

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Observaciones
Instituto Tecnológico Superior de Zongolica, Marzo de 2018	Instituto Tecnológico Superior de Zongolica	Reunión de seguimiento curricular de los programas educativos.

4. Competencia(s) a desarrollar

Competencia(s) específica(s) de la asignatura
El estudiante desarrollará la habilidad para negociar en los diferentes contextos de la actividad profesional y personal.

5. Competencias previas

Manejo de estrés Solución analítica y creativa a los problemas Manejo de Conflictos Toma de decisiones

6. Temario

No.	Temas	Subtemas
1	Introducción a la negociación	1.1 Importancia de la negociación 1.2 Enfoques, concepto y clasificación 1.3 Aspectos psicológicos y sociológicos
2	Contenido de la negociación	2.1 Lugar de la negociación 2.2 Recursos a negociar 2.3 Tiempo 2.4 Información 2.5 Poder
3	Aspectos estratégicos y tácticos	3.1 Estrategia y táctica de negociación 3.1.1 Encadenamiento estratégica 3.1.2 Principios a considerar 3.1.3 Contextos posibles 3.1.4 Maniobras a implementar
4	Modelos y desarrollo de la Negociación	4.1 Modelo competitivo y modelo cooperativo 4.2 Metodología 4.3 Decisión de negociar 4.4 Preparación, ejecución y conclusión 4.5 Materialización de resultados

7. Actividades de aprendizaje de los temas

Tema 1: Introducción a la Negociación	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Reconocer la importancia de la negociación laboral en su formación profesional y personal.</p> <p>Genéricas: Capacidad de análisis y síntesis, comunicación oral y escrita, habilidad de gestión de información (buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas).</p>	<p>Realizar una investigación individual sobre el concepto, clasificación e importancia de la negociación en la empresa y otras organizaciones.</p> <p>Elaborar cuadro comparativo de la clasificación de la negociación</p> <p>Realizar una tabla descriptiva sobre los factores psicológicos y sociológicos de la negociación.</p>
Tema 2: Contenido de la Negociación	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Reconocer los elementos importantes del proceso de la negociación para su aplicación.</p> <p>Genéricas: Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica, capacidad de generar nuevas ideas (creatividad)</p>	<p>Investigar los contenidos y elementos importantes de la negociación</p> <p>Organizar la información por medio de un mapa mental que muestre los contenidos de la negociación</p> <p>Diseñar un caso de negociación y presentarlo por medio de un socio-drama.</p>
Tema 3: Aspecto estratégicos y tácticos	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Desarrollar habilidades para la incorporación de la estrategia a la negociación.</p> <p>Genéricas: Solución de problemas, competencias interpersonales, capacidad crítica y autocrítica, habilidades interpersonales</p>	<p>Realizar casos prácticos para la aplicación de estrategias siguiendo una metodología</p> <p>Investigar casos reales de negociación y hacer un reporte en equipo del proceso y escenario de cada uno</p> <p>Hacer un mapa mental de las diferentes estrategias aplicadas en los diferentes escenarios en la negociación de casos diversos.</p>
Tema 4: Modelos y desarrollo de la Negociación	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Desarrollar habilidades para la negociación efectiva</p> <p>Genéricas: Toma de decisiones, capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica,</p>	<p>Realizar un cuadro comparativo de los modelos investigados</p> <p>Realizar organizadores gráficos para presentar la información</p>

<p>capacidad de adaptarse a nuevas situaciones</p>	<p>Identificar casos reales en el contexto regional o nacional y realizar una planeación de una negociación.</p> <p>Juego de roles para practicar la negociación efectiva</p>
--	---

8. Práctica(s)

Documentar y comparar los métodos de negociación
 Desarrollar un esquema de negociación
 Realizar una simulación de negociación

9. Proyecto de asignatura

El objetivo del proyecto que planteé el docente que imparta esta asignatura, es demostrar el desarrollo y alcance de la(s) competencia(s) de la asignatura, considerando las siguientes fases:

- **Fundamentación:** marco referencial (teórico, conceptual, contextual, legal) en el cual se fundamenta el proyecto de acuerdo con un diagnóstico realizado, mismo que permite a los estudiantes lograr la comprensión de la realidad o situación objeto de estudio para definir un proceso de intervención o hacer el diseño de un modelo.
- **Planeación:** con base en el diagnóstico en esta fase se realiza el diseño del proyecto por parte de los estudiantes con asesoría del docente; implica planificar un proceso: de intervención empresarial, social o comunitario, el diseño de un modelo, entre otros, según el tipo de proyecto, las actividades a realizar los recursos requeridos y el cronograma de trabajo.
- **Ejecución:** consiste en el desarrollo de la planeación del proyecto realizada por parte de los estudiantes con asesoría del docente, es decir en la intervención (social, empresarial), o construcción del modelo propuesto según el tipo de proyecto, es la fase de mayor duración que implica el desempeño de las competencias genéricas y específicas a desarrollar.
- **Evaluación:** es la fase final que aplica un juicio de valor en el contexto laboral-profesión, social e investigativo, ésta se debe realizar a través del reconocimiento de logros y aspectos a mejorar se estará promoviendo el concepto de “evaluación para la mejora continua”, la metacognición, el desarrollo del pensamiento crítico y reflexivo en los estudiantes.

10. Evaluación por competencias

Son las técnicas, instrumentos y herramientas sugeridas para constatar los desempeños académicos de las actividades de aprendizaje. Realizar evaluación diagnóstica, formativa y sumativa.

Evidencias

- Reportes de investigación
- Casos prácticos
- Cuadro comparativo
- Mapa conceptual
- Ensayo
- Examen escrito
- Resumen

Instrumentos de evaluación

- Lista de cotejo
- Rúbrica
- Cuestionarios

11. Fuentes de información

1. Aldao Zapiola Carlos M. La negociación un enfoque transdisciplinario con específicas referencias a la negociación laboral, 4a Edición, OIT, 2009, Montevideo.
2. Budjac Corvette Bárbara A. Técnicas de Negociación y resolución de conflictos, primera impresión, ed. Pearson, México 2001.
3. Kennedy Gavin. Una nueva forma de negociar, primera edición, ed. Deusto España 2001.
4. Salazar Vara Olivia. Solución de conflictos por medios alternos, primera edición, ed. Unison, México 2004.
5. Decaro Julio. La cara humana de la negociación, ed. Mc Graw Hill
6. Trujillo José R. Negociación, comunicación y cortesía verbal: Teoría y Técnicas, ed. Limusa.
7. Mulholland Joan. El lenguaje de la negociación: Manual de estrategias prácticas para mejorar la comunicación, ed. Gedisa.