|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | LICENCIATURA EN INNOVACIÓN DE NEGOCIOS Y MERCADOTÉCNIA EN COMPETENCIAS PROFESIONALES | descarga |

 **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. |
| 1. **Cuatrimestre**
 | Décimo |
| 1. **Horas Teóricas**
 | 12 |
| 1. **Horas Prácticas**
 | 18 |
| 1. **Horas Totales**
 | 30 |
| 1. **Horas Totales por Semana Cuatrimestre**
 | 2 |
| 1. **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** |
| Factores y estilos de negociación | 8 | 12 | 20 |
| Análisis de problemas y toma de decisión efectiva | 4 | 6 | 10 |
| **Totales** | **12** | **18** | **30** |

# NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

*UNIDADES DE APRENDIZAJE*

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Unidad de aprendizaje**
 | **I. Factores y estilos de negociación** |
| 1. **Horas Teóricas**
 | 8 |
| 1. **Horas Prácticas**
 | 12 |
| 1. **Horas Totales**
 | 20 |
| 1. **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). | ProactivoRespetoResponsabilidadIniciativaPuntualidadCríticoEspíritu de superación personalAnalítico |
| 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. | ProactivoRespetoResponsabilidadIniciativaPuntualidadCríticoEspíritu de superación personalAnalítico |
| Proceso de la Negociación | Describir las etapas del proceso de negociación (pre-negociación, gruesa, fina y post-negociación).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).Identificar las 6 p´s de la negociación robusta (producto, persona, pronóstico, problema, poder y proceso). | Elaborar un plan estratégico de negociación. | ProactivoRespetoResponsabilidadIniciativaPuntualidadCríticoEspíritu de superación personalAnalítico |

# NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

*PROCESO DE EVALUACIÓN*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Resultado de aprendizaje** | **Secuencia de aprendizaje** | **Instrumentos y tipos de reactivos** |
| Realizará un plan estratégico de Negociación que contemple:Pre-negociación:ObjetivosTiemposResponsables (Papel del líder y del equipo)Estilo de comunicación Matriz de Factores Estilo de NegociaciónResultado ProgramadoEstrategia de NegociaciónTáctica personal Gruesa y FinaTérminos Legales y comercialesTiempoComparar estándares Alternativas (Mínimo dos planes)Acuerdo Preliminar Post-Negociación Cierre de acuerdosResultados obtenidosComparación entre lo planeado y lo obtenido Áreas de oportunidad | 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 negociación2. Identificar los estilos de negociación3. Relacionar conceptos con su experiencia4. Comprender la estructura del plan estratégico de la negociación | ProyectoLista de cotejo |

# NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

*PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE*

|  |  |
| --- | --- |
| **Métodos y técnicas de enseñanza** | **Medios y materiales didácticos** |
| Análisis de casos SimulaciónEquipos colaborativos | Impresos de casosInternetEquipo audiovisual |

*ESPACIO FORMATIVO*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Aula** | **Laboratorio / Taller** | **Empresa** |
| **X** |  |  |

# NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

*UNIDADES DE APRENDIZAJE*

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Unidad de aprendizaje**
 | **II. Análisis de problemas y toma de decisión efectiva** |
| 1. **Horas Teóricas**
 | 4 |
| 1. **Horas Prácticas**
 | 6 |
| 1. **Horas Totales**
 | 10 |
| 1. **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. | ProactivoRespetoResponsabilidadIniciativaPuntualidadCríticoEspíritu de superación personalAnalítico |
| 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. | ProactivoRespetoResponsabilidadIniciativaPuntualidadCríticoEspíritu de superación personalAnalítico |

# NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

*PROCESO DE EVALUACIÓN*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Resultado de aprendizaje** | **Secuencia de aprendizaje** | **Instrumentos y tipos de reactivos** |
| 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 accionesAlternativas de decisión:- Selección del modelo- Selección de la solución- Implementación- Evaluación | 1. Comprender el concepto de toma de decisiones2. Identificar las fases y modelos de "toma de decisiones"3. Relacionar conceptos a un caso práctico4. Analizar alternativas de solución5. Comprender la estructura del plan estratégico de toma de decisión | Estudio de casosLista de cotejo |

# NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

*PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE*

|  |  |
| --- | --- |
| **Métodos y técnicas de enseñanza** | **Medios y materiales didácticos** |
| Análisis de casosSimulación Equipos colaborativos | Impresos de casosInternetEquipo audiovisual |

*ESPACIO FORMATIVO*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Aula** | **Laboratorio / Taller** | **Empresa** |
| **X** |  |  |

# NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

#

*CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA*

| **Capacidad** | **Criterios de Desempeño** |
| --- | --- |
| Evaluar el contexto de la negociación identificar su naturaleza, elementos, características y conflictos, para determinar el impacto que genera en la organización. | Elabora un análisis del contexto que se llevará a la negociación que contiene:* 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
 |
| Determinar alternativas de acción a través de un plan estratégico de negociación para la toma de decisiones. | Elabora un plan estratégico de negociación que contiene:* 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
 |
| Seleccionar cursos de acción a través de herramientas de toma de decisiones, para garantizar el cumplimiento de los objetivos de la organización. | Elabora un reporte de la selección de alternativas que contiene:Metodología a través de la cual se seleccionaron las alternativasDescripción de las alternativas seleccionadasJustificación 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) | *Fundamentos de Administración, Conceptos y aplicaciones* | D. F. | México | Prentice Hall |
| Terry & Franklin | (1985) | *Principios de Administración* | D. F | México | CECSA |
| Stoner, Freeman, Gilbert | (1996) | *Administración* | D.F. | México | Prentice Hall |
| Robbins, Stephen | (1998) | *La administración en el mundo de hoy* | D.F. | México | Prentice Hall |
| Leslie W. Rue y Lloyd L. Byars | (1995) | *Administración Teoría y aplicaciones* | D.F. | México | Grupo Editor S. A. |
| Stephen P. Robbins, Mary Coulter | (1996) | *Administración.* | D.F. | México | Prentice Hall |