

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA
COORDINACIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y VINCULACIÓN UNIVERSITARIA
COORDINACIÓN DE FORMACIÓN BÁSICA
PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE HOMOLOGADA

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

1. Unidad Académica (s): Facultad de Ciencias Administrativas
Facultad de Contaduría y Administración
Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales
Facultad de Ingeniería y Negocios San Quintín
Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate
Escuela de Ingeniería y Negocios Guadalupe Victoria

2. Programa(s) de estudio:
 (Técnico, Licenciatura (s))

Lic. en Contaduría
Lic. en Administración de Empresas

3. Vigencia del plan: 2009-2

4. Nombre de la Unidad de aprendizaje: Técnicas de Negociación

5. Clave 12492

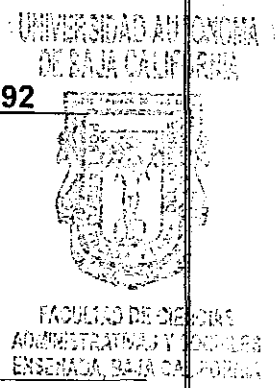
7. Ciclo Escolar: 2011-1

8. Etapa de formación a la que pertenece: Disciplinaria

9. Carácter de la Unidad de Aprendizaje: Obligatoria _____ Optativa X

10. Requisitos para cursar la Unidad de Aprendizaje: Ninguno

6. HC: 2 HL: _____ HT: 1 HPC: _____ HCL: _____ HE: _____ CR: 5



I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN (Continuación)

Programa (s) de estudio: (Técnico, Licenciatura (s) Lic. en Contaduría
Lic. en Administración de Empresas

Vigencia del plan: 2009-2

Nombre de la Unidad de Aprendizaje: Técnicas de Negociación

Clave: 12492

HC: 2

HL:

HT: 1

HPC:

HCL:

HE:

CR: 5

Fecha de elaboración: 01 de Octubre de 2010

Formuló:

Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Sósima Carrillo
Ana Catalina Mejía Vélez

Jesús Arturo Robles Gutiérrez
Jorge Salvador Berber Flores
Carlos José Fernández Padilla
Adelina Melgar Selvas

Claudia Erika López Castañeda
Velia verónica Ferreiro Velazco
Elizabeth Hernández Parra

Vo. Bo. M.A. Ernesto Alonso Pérez Maldonado
Cargo: Subdirector FCA, Mexicali

Vo. Bo. M. A. José Raúl Robles Cortez
Cargo: Subdirector FCA, Tijuana

Vo. Bo. M.P. Eva Olivia Martínez Lucero
Cargo: Subdirector FCAyS, Ensenada

Vo. Bo. Mtra. Lizzete Velasco Aulcy
Cargo: Subdirector FlyN, San Quintín

Vo. Bo. ING. Samuel Aguilar Lomeli
Cargo: Subdirector FIN, Tecate

Vo. Bo. Mtra. Ana Ma. Vázquez Espinoza
Cargo: Subdirector EIN, Guadalupe Victoria

II. PROPÓSITO GENERAL DEL CURSO

Es un curso que se oferta en la etapa disciplinaria. Para tal fin se ha considerado proporcionar los conocimientos teórico-prácticos, el proceso, los factores psicológicos y aspectos de internacionalización de la negociación que permitan al estudiante en lo individual o en equipo, realizar negociaciones exitosas para beneficio propio o de una organización.

III. COMPETENCIAS DEL CURSO

Obtener conocimientos teórico-prácticos, del proceso y los factores psicológicos de la negociación así como aspectos de la negociación internacional mediante investigación, revisión, análisis y evaluación de la información con la finalidad de aplicarla exitosamente, buscando ventajas individuales o colectivas para el logro de acuerdos satisfactorios, tomando en cuenta el lenguaje, la comunicación no verbal y aspectos culturales, resaltando los valores de honestidad y respeto al trabajo en equipo.

IV. EVIDENCIA (S) DE DESEMPEÑO

Reporte final con resultados del caso de negociación grupal donde se buscará a través de una diversidad de alternativas y jugando distintos roles de negociador, el mejor resultado para el equipo.

V. DESARROLLO POR UNIDADES

Competencia

Documentar los conocimientos teórico-prácticos y conceptualizar a la negociación como la solución de conflictos, mediante la interdependencia y la cooperación entre ambas partes, a fin de evitar la posibilidad del fracaso en la negociación, destacando el respeto, la lealtad, la integridad y el trabajo en equipo.

Contenido

Duración 6 horas

1. **UNIDAD I.- Introducción**
 - 1.1.- **Marco conceptual de la negociación.**
 - 1.2.- **El conflicto y negociación.**
 - 1.2.1.- Niveles del conflicto
 - 1.2.2.- Elementos del conflicto
 - 1.2.3.- Actitudes frente al conflicto.
 - 1.2.4.- Beneficios de un conflicto.
 - 1.2.5.- Estrategias para la solución de conflictos.
 - 1.2.5.1.- Distributiva.
 - 1.2.5.2.- Integradora.
 - 1.2.6.- Estilos y situaciones de conflicto.
 - 1.3.- **Características del negociador.**

V. DESARROLLO POR UNIDADES

Competencia

Implementar una adecuada planeación de actividades a través del proceso de la negociación, el desarrollo de habilidades y el intercambio adecuado de información a fin de maximizar las alternativas que se presenten en este proceso destacando los valores de trabajo en equipo, compromiso y honestidad.

Contenido

Duración 15 horas

Unidad II. El proceso de la negociación.

2.1.- La negociación.

2.1.1.- Ámbito de aplicación.

2.1.1.1.- Negociación Laboral.

2.1.1.2.- Negociación diplomática.

2.1.1.3.- Negociación organizacional.

2.1.1.4.- Negociación Nacional e internacional.

2.1.2.- Roles en el proceso de negociación.

2.1.2.1.- Moderador.

2.1.2.2.- Arbitro.

2.1.2.3.- Moderador-arbitro.

2.1.2.4.- Asesor.

2.1.2.5.- Facilitador.

2.1.2.6.- Mediador.

2.2.- El proceso de una negociación

2.2.1.- La preparación.

2.2.2.- El intercambio de información.

2.2.2.1.- Tácticas.

2.2.3.- Acuerdo

2.2.4.- Cierre.

2.2.5.- Seguimiento

V. DESARROLLO POR UNIDADES

Competencia

Aprender los principales aspectos psicológicos que favorecen las negociaciones efectivas mediante la aplicación de técnicas de diagnóstico personal para experimentar el proceso de negociación con actitud crítica y de compromiso.

Contenido

Duración 6 horas

Unidad III. Factores Psicológicos

3.1.- La comunicación en la negociación.

3.1.1.- La inteligencia emocional.

3.1.2.- Los recursos de la negociación.

3.1.2.1.- El uso del lenguaje.

3.1.2.2.- La comunicación no verbal.

3.1.2.2.1.- Expresiones faciales.

3.1.2.2.2.- El cuerpo y las posturas.

3.1.2.2.3.- El vestido y su importancia.

3.1.2.2.4.- Los artefactos.

3.1.2.2.5.- La distancia.

3.1.3.- Programación Neurolingüística

3.1.4.- Persuasión.

V. DESARROLLO POR UNIDADES

Competencia

Realizar una negociación internacional mediante el conocimiento de los aspectos culturales de tal manera que se logre establecer un flujo de comunicación que permita la elaboración de acuerdos y convenios, fomentando el respeto y empatía.

Contenido

Duración 13 horas

Unidad IV. Aspectos culturales de la negociación internacional.

4.1.- La importancia de la cultura.

4.2.- Negociando con otras culturas.

4.2.1.- Estilos de negociación por diferentes regiones del mundo.

Europa

Asia

América

África

4.3. Diferentes tipos de contexto en una negociación internacional

4.2.1.- El contexto inmediato.

4.2.2.- El contexto inmediato.

4.4.- Influencia de la cultura.

V. DESARROLLO POR UNIDADES

Competencia

Comparar la dinámica entre negociaciones individuales y en grupo, por medio del análisis de su constitución, roles y factores, fortaleciendo la unificación de ideas, planteamientos y soluciones, para lograr un valor estratégico agregado a la organización con disciplina y respeto.

Contenido

Duración 8 horas

Unidad V. La negociación en grupo.

5.1.- Tipos de grupos para la negociación.

5.1.1 Auto dirigidos

5.1.2 Multidisciplinarios

5.1.3. Virtuales

5.1.4. Tamaño del equipo

5.2.- Características de las negociaciones efectivas en grupo.

5.3.- Constitución y funcionamiento del grupo negociador.

5.4.- Factores de éxito de la negociación en grupo.

5.5.- El modelos de las 8 fases.

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS

No. de Práctica	Competencia(s)	Descripción	Material de Apoyo	Duración
1	Documentar los conocimientos teórico-prácticos y conceptuar a la negociación como la solución de conflictos, a fin de evitar la posibilidad del fracaso en la negociación; mediante la interdependencia y la cooperación entre ambas partes, destacando el respeto, la lealtad, la integridad y el trabajo en equipo.	Descripción de un conflicto vivido a través de un mapa conceptual que contenga los principales aspectos de una negociación	Apuntes de la materia.	2
2	Implementar una adecuada planeación de actividades a través del proceso de la negociación, el desarrollo de habilidades y el intercambio adecuado de información a fin de maximizar las alternativas que se presenten en este proceso destacando los valores de trabajo en equipo, compromiso y honestidad.	Caso de negociación grupal.	Texto básico no. 2.	2
3	Aprender los principales aspectos psicológicos que favorecen las negociaciones efectivas mediante la aplicación de técnicas de diagnóstico personal para experimentar el proceso de negociación con actitud crítica y de compromiso.	Sociodrama de una negociación grupal Y complementar con un reporte de conclusiones sobre el ejercicio.	Texto básico no. 1 y 2.	4

4	Realizar una negociación internacional mediante el conocimiento de los aspectos culturales de tal manera que se logre establecer un flujo de comunicación que permita la elaboración de acuerdos y convenios, fomentando el respeto y empatía.	Sociodrama de una negociación grupal entre equipos que representen diferentes culturas logrando acuerdos multiculturales.	Texto básico No. 5. Internet.	4
5	Comparar la dinámica entre negociaciones individuales y en grupo, por medio del análisis de su constitución, roles y factores, fortaleciendo la unificación de ideas, planteamientos y soluciones, para lograr un valor estratégico agregado a la organización con disciplina y respeto.	Caso de negociación grupal a través de la distribución de roles.	Texto básico No. 3.	2

VII. METODOLOGÍA DE TRABAJO

Exposición en clase por parte del profesor

Exposiciones por parte del alumno, tanto individuales como grupales.

Elaboración de ensayos por parte del alumno, con la guía del profesor, a través de lecturas y/o videos.

Representación de diferentes roles en base a capacidad histriónica para lograr posiciones en la negociación.

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

3 exámenes parciales.	30%
Participación en clase.	10%
Exposiciones individuales y en grupo.	30%
Elaboración de ensayos sobre temas específicos.	30%
	100%

IX. BIBLIOGRAFÍA

Básica

Complementaria

Texto 1.

Técnicas de Negociación

Autor: Anastasio Ovejero Bernal

Editorial: Mc Graw Hill. 2004.

Texto 2.

Fundamentos de Negociación

Autor: Roy Lewicki, David Saunders, Bruce Barry

Editorial: Mc Graw Hill. 2009.

Texto 3.

Guía para una negociación colectiva

Autor: Carlos Reynoso Castillo.

Editorial: Trillas. 2009.

Texto 4.-

Como negociar en cualquier parte del mundo.

Autor: Donald W. Hendon.

Editorial: Limusa. 2009.

Texto 5.-

Protocolo comercial. Tácticas de Negociación Intercultural.

Autor: Jeanette S. Martin y Lillian H. Chaney

Editorial: Grupo Editorial Patria.

Texto 1.

Ganar-ganar negociando: como convertir el conflicto en acuerdo.

Autor: Fred Edmund Jandt.

Editorial: CECSA. 1986.

Texto 2.

El recurso del líder.

Autor: Guy A. Hale.

Editorial: IRWIN/Panorama Editorial. 1996

Texto 3.

Como negociar con éxito.

Autor: Gabin Kennedy/John Benson.

Editorial: Bilbao:Deusto. 1991.

Texto 4.

Negociar: Un arte para el triunfo.

Autor: Harry A. Mills.

Editorial: Diana. 1998.

Texto 5.

Todo es negociable

Autor: Herb Cohen.

Editorial: Grupo editorial Planeta. 1999.