

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

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

1. Unidad Académica (s): Facultad de Ciencias Administrativas Mexicali
Facultad de Contaduría y Administración Tijuana
Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales Ensenada

2. Programa(s) de estudio: Licenciatura en Informática 3. Vigencia del plan: 2009-2
(Técnico, Licenciatura (s))

4. Nombre de la Unidad de aprendizaje: Técnicas de Negociación 5. Clave 11865

7. Ciclo Escolar: 2012-1

8. Etapa de formación a la que pertenece: Disciplinaria
Obligatoria X Optativa

9. Carácter de la Unidad de Aprendizaje _____

10. Requisitos para cursar la Unidad de Aprendizaje Ninguno

6. HC: 1 HL: _____ HT: 2 HPC: _____ HCL: _____ HE: 1 CR: 4

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN (Continuación)

Programa (s) de estudio: (Técnico, Licenciatura (s)) Lic. en Informática

Vigencia del plan: 2009-2

Nombre de la Unidad de Aprendizaje: Técnicas de Negociación

Clave: 11865

HC: 1 HL: HT: 2 HPC: HCL: HE: 1 CR: 4

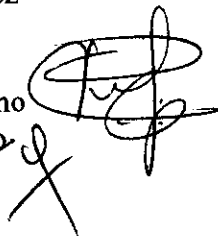
Fecha de elaboración: 19 de octubre de 2011.

Formuló: Nicolasa Valenciana Moreno



Jesús Arturo Robles Gutiérrez

Oscar Ricardo Osorio Cayetano
Gildardo Terriquez Mardueño



Vo. Bo.
Cargo:

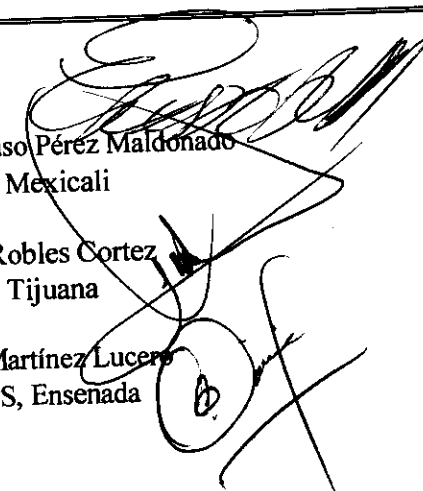
M.A. Ernesto Alonso Pérez Maldonado
Subdirector FCA, Mexicali

Vo. Bo.
Cargo:

M. A. José Raúl Robles Cortez
Subdirector FCA, Tijuana

Vo. Bo.
Cargo:

M.P. Eva Olivia Martínez Lucero
Subdirector FCAyS, Ensenada



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 culturales de la negociación que permitan al estudiante en lo individual o en equipo, realizar negociaciones exitosas para beneficio propio y/o de una organización.

III. COMPETENCIAS DEL CURSO

Aplicar estrategias y tácticas útiles para enfrentar conflictos y resolverlos según las técnicas internacionales utilizadas bajo distintas condiciones como: riesgo, presión, competencia y diferencias culturales, dentro y fuera de la empresa. Esto se realizara a través de la investigación de métodos y prácticas con el objeto de negociar con clientes, proveedores, empleados y grupos interdisciplinarios de trabajo, siendo honesto, tolerante, respetuoso y colaborativo.

IV. EVIDENCIA (S) DE DESEMPEÑO

Caso práctico sobre solución de conflicto y su negociación.

V. DESARROLLO POR UNIDADES

Competencia

Demostrar los conocimientos teórico-prácticos y distinguir a la negociación como la solución de conflictos, mediante la interdependencia entre las partes negociadoras, 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: 10 horas

Unidad 1. Introducción a la negociación

1.1.- Conceptos utilizados en la negociación.

1.2.- El conflicto

1.2.1.- Niveles de 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 utilizadas 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 de un negociador.

V. DESARROLLO POR UNIDADES

Competencia

Efectuar una adecuada planeación de actividades a través del proceso de la negociación, el uso 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: 14 horas.

Unidad 2. Proceso de la negociación.

2.1.- La negociación.

2.1.1.- Ámbito de aplicación.

2.1.1.1.- Negociación Laboral y organizacional.

2.1.1.1.1.- Negociación de un contrato de trabajo.

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.

2.2.3.- Acuerdo

2.2.4.- Cierre.

2.2.5.- Seguimiento

V. DESARROLLO POR UNIDADES

Competencia

Determinar 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 social.

Contenido

Duración: 12 horas.

Unidad 3. Factores psicológicos de la negociación.

3.1.- La comunicación en la negociación.

3.1.1.- La inteligencia emocional.

3.1.1.1.- Conciencia.

3.1.1.2.- Administración de personal.

3.1.1.3.- Motivación.

3.1.1.4.- Empatía.

3.1.1.5.- Habilidad social.

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.

3.1.3.1.- Niveles neurológicos.

3.1.3.2.- Las presuposiciones de la PNL.

3.1.4.- Persuasión.

3.1.4.1.- Efectos de la persuasión.

3.1.4.2.- Objetivos de la persuasión.

V. DESARROLLO POR UNIDADES

Competencia

Distinguir y comparar los aspectos culturales que deben considerarse al momento de realizar una negociación intercultural a través de la interpretación de un sociodrama, para establecer un flujo de comunicación que permita el éxito del acuerdo con una actitud de respeto, empatía y tolerancia.

Contenido

Duración: 6 horas.

Unidad 4. Aspectos culturales de la negociación

4.1.- La importancia de la cultura.

4.1.1.- La cultura como valores compartidos.

4.2.- Negociando con otras culturas.

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

4.2.1.1.- Europa.

4.2.1.2.- Asia.

4.2.1.3.- América.

4.2.1.4.- África.

4.3. Diferentes tipos de contexto en una negociación intercultural.

4.2.1.- El contexto mediato.

4.2.2.- El contexto inmediato.

4.4.- Influencia de la cultura en una negociación.

4.4.1.- Protocolo.

4.4.2.- La comunicación.

4.4.3.- Las emociones.

V. DESARROLLO POR UNIDADES

Competencia

Utilizar los conocimientos adquiridos sobre negociación, experimentando un lugar y tiempo específicos como parte de una estrategia definida para solucionar un conflicto con responsabilidad, profesionalismo y compromiso social.

Contenido

Duración: 6 horas.

Unidad 5. Logística de la negociación.

5.1.- Elementos de la negociación.

- 5.1.1.- El lugar.
- 5.1.2.- El tiempo.

5.2.- Definición del tipo de negociación.

- 5.2.1.- En función del ámbito.
- 5.2.2.- En función del clima de la negociación.
- 5.2.3.- En función de la duración.

5.3.- Definición de los actores de la negociación

- 5.3.1.- Por el conocimiento.
- 5.3.2.- Por su integridad.
- 5.3.3.- Por su disposición.
- 5.3.4.- Por su influencia.

5.4.- Tácticas para negociar.

- 5.4.1.- Tácticas operativas
- 5.4.2.- Tácticas interpersonales.
- 5.4.3.- Tácticas persuasivas.

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS

No. de Práctica	Competencia(s)	Descripción	Material de Apoyo	Duración
1	Demostrar los conocimientos teórico-prácticos y distinguir a la negociación como la solución de conflictos, mediante la interdependencia entre las partes negociadoras, a fin de evitar la posibilidad del fracaso en la negociación, destacando el respeto, la lealtad, la integridad y el trabajo en equipo.	Identificar un conflicto como producto de la vivencia diaria, e interpretar los conceptos básicos sobre negociación para la resolución del mismo conflicto.	Texto No. 1 y 5 de la Bibliografía Básica.	2
2	Efectuar una adecuada planeación de actividades a través del proceso de la negociación, el uso 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.	Utilizar la información analizada sobre el proceso de negociación en un caso de negociación grupal.	Textos No. 2, 4 y 5 de la bibliografía básica.	2
3	Determinar 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 social.	Realizar una negociación grupal, analizando e interpretando el lenguaje corporal que se utiliza al llevarla a cabo.	Textos No. 5 de la bibliografía básica y No. 1, 4 y 5 de la bibliografía complementaria.	2

4	Distinguir y comparar los aspectos culturales que deben considerarse al momento de realizar una negociación intercultural con la interpretación de un sociodrama, para establecer un flujo de comunicación que permita el éxito del acuerdo con una actitud de respeto, empatía y tolerancia.	Realizar una negociación grupal, tomando en cuenta el comportamiento cultural de la región del mundo que se pretenda interpretar, para diferenciar las formas de llegar a acuerdos en las diferentes culturas.	Textos No. 3, 4 y 5 de la bibliografía básica.	2
5	Utilizar los conocimientos adquiridos sobre negociación, experimentando un lugar y tiempo específicos como parte de una estrategia definida para solucionar un conflicto con responsabilidad, profesionalismo y compromiso social.	Realizar una negociación grupal utilizando una estrategia definida que permita lograr un acuerdo con beneficios para ambas partes.	Textos No. 1, 2 y 4 de la bibliografía básica y No. 2 y 4 de la bibliografía complementaria.	2

VII. METODOLOGÍA DE TRABAJO

Exposición y discusión en clase por parte del profesor
Exposiciones y discusión 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.
Realización de sociodramas con diferentes roles en base a capacidad histriónica.

VIII. CRITERIOS DE EVALUACION

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

IX. BIBLIOGRAFÍA

Básica

1. Manejo y resolución de conflictos en las empresas.
Urbina, Rosa María.
Editores unidos S.A. 2010.

Técnicas de negociación.
ISBN 84-481-4070-2
2. Ovejero Bernal, Anastasio.
Editorial Mc Graw Hill. 2004
3. Técnicas de negociación, un método práctico.
Dasí, Fernando de Manuel y Martínez-Vilanova, Rafael.
Editorial ESIC. 2006
ISBN 84-7356-478-2
4. Técnicas de negociación: Habilidades para negociar con éxito.
Fernández Matos, Susana.
Pujol & Amado.
Editorial S.L.L. 2005.
ISBN 84-9792-651-x
5. Fundamentos de negociación.
Lewicki, Roy, Saunders, David y Barry, Bruce.
Editorial Mc Graw Hill. 2009
ISBN 970-10-6631-6

Complementaria

1. Programación neurolingüística: Las claves para una comunicación más efectiva.
Bavister, Steve y Vickers, Amanda.
Amat SL. 2005. ISBN 84-9735-199-1
2. El arte de la negociación.
Dowson, Roger.
Editorial Selector. 2003. ISBN 970-643-336-8
3. Todo es negociable
Cohen, Herb.
Grupo editorial planeta. 1999. ISBN 950-3700-45-0
4. Negociar: un arte para el triunfo.
Mills, Harry A.
Diana, 1998. ISBN 968-1331-14-1
5. La comunicación no verbal: El cuerpo y el entorno.
Knapp, Mark L.
Paidós, 1997. ISBN 968-8532-56-8
6. Como negociar con éxito.
Kennedy, Gabin y Benson, John.
Bilbao: Deusto.1991. ISBN 84-2340-625-3

Nota: No existe bibliografía mas reciente.