

Asignatura: TALLER DE NEGOCIACIÓN 900IND
Semestre: 9º Enero-Junio 2024
Docente: Gabriel Gómez Aguilar

Martes 20:30 - 217
Jueves 20:30 - 217

INFORMACIÓN DE LA ASIGNATURA

Asignatura: **Taller de Negociación**

Semestre: 9º **Enero-Junio 2024**

Docente: **Gabriel Gómez Aguilar**

Día Horario Salón

Martes 20:30 - 22:00 217

Jueves 20:30 - 22:00 217

Descripción

En el taller de técnicas de negociación el participante aprenderá estrategias basadas en el compromiso y motivación de sus colaboradores, aplicando la negociación como parte fundamental de la vida laboral, lo cual le permitirá alcanzar un alto grado de efectividad en el nivel de ventas mediante alianzas estratégicas.

Objetivos

Al término del curso, el estudiante será capaz de:

Desarrollar habilidades para la aplicación de técnicas y herramientas de negociación que contribuyan al establecimiento de acuerdos y a la toma de decisiones en diversas situaciones vinculadas con el campo económico-administrativo.

Capacidades y habilidades que desarrollar

PROCEDIMENTALES

- Caracterización de los elementos y el proceso de negociación en función de sus tipos.
- Caracterización de fuentes de poder en la negociación.
- Elección de canales de comunicación y aplicación de estrategias de comunicación acordes al tipo de negociación.
- Aplicación de diversas estrategias, técnicas y herramientas para la negociación.
- Ejecución de procesos de negociación para llegar a acuerdos y tomar decisiones.
- Contribución al desarrollo de situaciones favorables para facilitar la toma de decisiones.

ACTITUDINALES

- Disposición para la comunicación y el trabajo en equipo.
- Valoración del comportamiento ético en procesos de negociación.
- Disposición para la conciliación en situaciones de negociación.
- Respeto y tolerancia ante las diferencias de pensamiento y comportamiento.
- Inclinação por la obtención de beneficios recíprocos en un proceso de negociación.
- Respeto y tolerancia por los interlocutores, las organizaciones y las culturas que representan.
- Disposición para asumir el rol de liderazgo bajo principios éticos, de respeto, tolerancia, sustentabilidad y responsabilidad.

Prerrequisitos

NA

Temario

I. PROCESO DE NEGOCIACIÓN.

1. Naturaleza y características de la negociación.
2. Tipos de negociación: distributivas e integrativas.
3. Tipos de estrategias.
4. Tipos de tácticas.
5. Identificación y utilización del BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement).
6. Fases de la negociación. Preparación de la negociación (establecimiento de objetivos, información, estrategia y tácticas de negociación, repartición de roles). El intercambio (propuestas y concesiones). El cierre y el acuerdo (tipos de cierre).
7. Perfil del negociador.
8. Equipo negociador.
9. Protocolo de la negociación.
10. Agenda de negociación.
11. Sociodrama de negociación.

II. FUENTES DE PODER EN LA NEGOCIACIÓN.

1. Definición de poder.
2. Las fuentes de poder: fuentes de información de poder, el poder basado en la personalidad y las diferencias individuales, el poder basado en la posición de una organización, el poder basado en las relaciones, fuentes contextuales de poder.
3. Prácticas sobre la aplicación del poder en negociación internacional.
4. Roles en la negociación.

III. COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN.

1. Uso de lenguajes.

2. Uso de la comunicación no verbal.
3. Elección de un canal de comunicación.
4. Comunicación en la negociación: el uso de preguntas, la escucha y la inversión de las funciones.

IV. NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL Y TRANSCULTURAL.

1. Elementos culturales de la negociación: culturas de bajo contexto y culturas de alto contexto.
2. Dimensiones culturales de Hofstede.
3. Proceso transcultural (protocolo, comunicación, sensibilidad al tiempo, propensión al riesgo, naturaleza de los acuerdos).
4. Técnicas para manejar la diversidad cultural: cultura corporativa; empresas domésticas; empresas multinacionales; empresas globales.
5. Plan de negociación transcultural conforme al protocolo de la Organización de Naciones Unidas (ONU).
6. Taller de mesas de negociación.

V. ÉTICA EN LA NEGOCIACIÓN.

1. Ética en el contexto de los negocios.
2. Aplicación del razonamiento ético en una negociación.
3. Comparación entre la ética, la prudencia, lo práctico y la legalidad.
4. Ventajas de un comportamiento ético.

Construcción de la calificación final**Calificación Parcial (3 Parciales de 33.33%)****Calificación Final**

Sumatoria de los tres parciales 100%

Fechas importantes**Días de Asueto**

05 Febrero

18 Marzo

25 Marzo al 6 Abril

01 Mayo

10 Mayo

15 Mayo

De la asistencia y puntualidad

La asistencia quedará sujeta al reglamento de la Universidad y Facultad de Ingeniería:

No. de Asistencias**Derecho**

Menos de 8 faltas
8 faltas o mas

Con derecho a calificación en cualquiera de sus parciales
Sin derecho a calificación en cualquiera de los parciales, Directo a extraordinario

Se tomará asistencia a los 5 minutos del horario de inicio de la clase, posterior a estos se considerará falta.

Enviar justificante digitalizado por correo electrónico al profesor. Solo es válido con la firma del Coordinador de la Carrera, si es médico deberá venir autorizado por el doctor de la facultad.

Del comportamiento en clase

Consideraciones Generales

Regla de Oro: Respeto y honestidad con uno mismo.

Los alumnos deberán mantener una actitud de respeto hacia el maestro y el resto de los alumnos. Esta actitud incluye el vestir adecuadamente.

De los exámenes

Deberán presentarse físicamente el día programado

De las tareas, prácticas y exposiciones

Las tareas tendrán que entregarse en tiempo y forma vía Moodle. No hay prórrogas de tiempo. Se mandará con antelación el tema y los requisitos de presentación de la tarea en su contenido.

Trabajos de investigación

NA

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

BÁSICA

- Li
Decaro, J. (2000). *La cara humana de la negociación*. Colombia: McGraw-Hill. Li
- Li
Kennedy, D. (1997). *Las 25 verdades secretas de negociación*. México: McGraw-Hill. Li
- Li
Rugman, A. et al. (1997). *Negocios internacionales*. México: McGraw-Hill.
- Li
Harris, P. & R. Moran (2004). *Managing cultural differences*. USA: Butterworth-Heinemann.

COMPLEMENTARIA

- Li
Hodgetts, R. M. (1991). *International management: culture, strategy and behavior*. USA: McGraw-Hill.

**Tipo = Li: libro; Re: revista especializada; Vi: video; Pw: página web; Dc: disco compacto; Doc: documento institucional; Dj: documento jurídico; Po: ponencia o informe de investigación; Le: Libro electrónico.