

# PROGRAMA EDUCATIVO DE INGENIERÍA EN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

## HOJA DE ASIGNATURA CON DESGLOSE DE UNIDADES TEMÁTICAS

<b>1. Nombre de la asignatura</b>	Negociación empresarial.
<b>2. Competencias</b>	Desarrollar y dirigir organizaciones a través del ejercicio ético del liderazgo, con enfoque sistémico para contribuir al logro de objetivos estratégicos.
<b>3. Cuatrimestre</b>	Cuarto
<b>4. Horas Prácticas</b>	18
<b>5. Horas Teóricas</b>	12
<b>6. Horas Totales</b>	30
<b>7. Horas Totales por Semana Cuatrimestre</b>	2
<b>8. Objetivo de la Asignatura</b>	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 mas convenga al objetivo inicial.

Unidades Temáticas	Horas		
	Prácticas	Teóricas	Totales
<b>I. Factores y Estilos de negociación</b>	12	8	20
<b>II. Análisis de problemas y toma de decisión efectiva.</b>	6	4	10
<b>Totales</b>	<b>18</b>	<b>12</b>	<b>30</b>

ELABORÓ: COMITÉ TÉCNICO DE HABILIDADES GERENCIALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

# NEGOCIACION EMPRESARIAL

## UNIDADES TEMÁTICAS

<b>1. Unidad Temática</b>	I. Factores y Estilos de negociación
<b>2. Horas Prácticas</b>	12
<b>3. Horas Teóricas</b>	8
<b>4. Horas Totales</b>	20
<b>5. Objetivo</b>	El alumno desarrollará el plan estratégico de negociación para crear el escenario favorable a la negociación

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
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 como afectan los factores internos y externos a la negociación  Seleccionar el estilo de negociación que convenga de acuerdo al análisis de factores (Matriz)	Proactivo Respeto Responsabilidad, Iniciativa Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico.

ELABORÓ: COMITÉ TÉCNICO DE HABILIDADES GERENCIALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Elementos que influyen en el éxito de la negociación	<p>Distinguir aspectos que influyen en la negociación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personales: Características de la personalidad (carisma, audacia, comunicación, manejo de la inteligencia emocional).</li> <li>• 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)</li> </ul>	Determinar la táctica personal que defina el estilo de comunicación a utilizar considerando sus rasgos personales	<p>Proactivo Respeto Responsabilidad, Iniciativa Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico.</p>

**ELABORÓ:** COMITÉ TÉCNICO DE HABILIDADES GERENCIALES

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Proceso de la Negociación	<p>3Describir las etapas del proceso de negociación (pre-negociación, gruesa, fina y post-negociación).</p> <p>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)</p> <p>Identificar las 6 p´s de la negociación robusta ( producto, persona, pronóstico, problema, poder y proceso)</p>	Elaborar un plan de negociación	<p>Proactivo</p> <p>Respeto</p> <p>Responsabilidad,</p> <p>Iniciativa</p> <p>Puntualidad</p> <p>Crítico</p> <p>Espíritu de superación personal</p> <p>Analítico.</p>

**ELABORÓ:** COMITÉ TÉCNICO DE HABILIDADES GERENCIALES

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

## NEGOCIACION EMPRESARIAL

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Realizará un plan estratégico de Negociación que contemple:</p> <p>Pre-negociación:</p> <p>Objetivos</p> <p>Tiempos</p> <p>Responsables (Papel del líder y del equipo)</p> <p>Estilo de comunicación</p> <p>Matriz de Factores</p> <p>Estilo de Negociación</p> <p>Resultado Programado</p> <p>Estrategia de Negociación</p> <p>Táctica personal</p> <p>Gruesa y Fina</p> <p>Términos Legales y comerciales</p> <p>Tiempo</p> <p>Comparar estándares</p> <p>Alternativas (Mínimo dos planes)</p> <p>Acuerdo Preliminar</p> <p>Post-Negociación</p> <p>Cierre de acuerdos</p> <p>Resultados obtenidos</p> <p>Comparación entre lo planeado y lo obtenido</p> <p>Áreas de oportunidad</p>	<p>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 negociación</p> <p>Identificar los estilos de negociación</p> <p>Relacionar conceptos con su experiencia</p> <p>Comprender la estructura del plan estratégico de la negociación</p>	<p>Proyecto</p> <p>Lista de Cotejo</p>

**ELABORÓ:** COMITÉ TÉCNICO DE HABILIDADES GERENCIALES

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

## NEGOCIACION EMPRESARIAL

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Análisis de casos Simulación Equipos colaborativos	Impresos (casos) Internet Equipo audiovisual

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
<b>X</b>		

**ELABORÓ:** COMITÉ TÉCNICO DE HABILIDADES GERENCIALES

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

# NEGOCIACION EMPRESARIAL

## UNIDADES TEMÁTICAS

<b>1. Unidad Temática</b>	II. Análisis de problemas y toma de decisión efectiva.
<b>2. Horas Prácticas</b>	6
<b>3. Horas Teóricas</b>	4
<b>4. Horas Totales</b>	10
<b>5. Objetivo</b>	El alumno aplicará los modelos de toma de decisión para garantizar el cumplimiento de los objetivos de la organización

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
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	Proactivo Respeto Responsabilidad, Iniciativa Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico.
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	Proactivo Respeto Responsabilidad, Iniciativa Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico.

**ELABORÓ:** COMITÉ TÉCNICO DE HABILIDADES GERENCIALES

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

## NEGOCIACION EMPRESARIAL

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de un caso elaborará un plan estratégico de toma de decisiones que incluya:</p> <p>Matriz del análisis del problema:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación</li> <li>• Análisis de causas</li> <li>• Soluciones potenciales</li> <li>• Consecuencias de acciones</li> </ul> <p>Alternativas de decisión:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Selección del modelo</li> <li>• Selección de la solución</li> <li>• Implementación</li> <li>• Evaluación</li> </ul>	<p>Comprender el concepto de toma de decisiones.</p> <p>Identificar las fases y modelos de "toma de decisiones".</p> <p>Relacionar conceptos a un caso práctico.</p> <p>Analizar alternativas de solución.</p> <p>Comprender la estructura del plan estratégico de toma de decisión</p>	<p>Estudio de casos</p> <p>Lista de cotejo</p>

**ELABORÓ:** COMITÉ TÉCNICO DE HABILIDADES GERENCIALES

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009



## NEGOCIACION EMPRESARIAL

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Análisis de casos Simulación Equipos colaborativos	Impresos (casos) Internet Equipo audiovisual

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ: COMITÉ TÉCNICO DE HABILIDADES  
GERENCIALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE  
ESTUDIOS

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

## NEGOCIACION 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: <ol style="list-style-type: none"><li>1. fortalezas de la negociación</li><li>2. oportunidades colaterales que generaría la negociación para actores</li><li>3. debilidades de los actores para concretar la negociación</li><li>4. amenazas que puedan incidir en la negociación</li><li>5. tiempo de la negociación</li><li>6. costo-valor-beneficio de la negociación</li><li>7. impactos sobre la o las organizaciones</li></ol>
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: <ol style="list-style-type: none"><li>1. objetivos</li><li>2. actores</li><li>3. alcances</li><li>4. estilos y roles de negociación por actor</li><li>5. definición de los tiempos</li><li>6. costo-valor-beneficio</li><li>7. diseño del ambiente en que se llevara a cabo la negociación</li><li>8. diseño de la comunicación no verbal</li><li>diseño de propuestas alternativas para la negociación</li></ol>
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: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Metodología a través de la cual se seleccionaron las alternativas.</li><li>2. Descripción de las alternativas seleccionadas</li><li>3. Justificación de las alternativas en términos de beneficios y efectos colaterales</li></ol>

ELABORÓ: COMITÉ TÉCNICO DE HABILIDADES GERENCIALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

## NEGOCIACION EMPRESARIAL

### FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Stephen P. Robbins, David A. de Cenzo	1996	<i>Fundamentos de Administración, Conceptos y aplicaciones</i>	D. F.	México	Prentice Hall
Terry & Franklin	1985	<i>Principios de Administración</i>	D. F.	México	CECSA
Stoner, Freeman, Gilbert	1996	<i>Administración</i>	D.F.	México	Prentice Hall
Robbins, Stephen	1998	<i>La administración en el mundo de hoy</i>	D.F.	México	Prentice Hall
Leslie W. Rue y Lloyd L. Byars	1995	<i>Administración Teoría y aplicaciones</i>	D.F.	México	Grupo Editor S. A.
Stephen P. Robbins, Mary Coulter	1996	<i>Administración.</i>	D.F.	México	Prentice Hall

ELABORÓ: COMITÉ TÉCNICO DE HABILIDADES GERENCIALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009