



I. Datos de la institución

Plantel		UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA Modalidad: A Distancia		Grado o Licenciatura	Licenciatura en Administración
---------	---	--	---	----------------------	--------------------------------

II. Datos del asesor

Nombre	BUENDIA MATA AIDE ROXANA	Correo	abuendia@fca.unam.mx
--------	--------------------------	--------	----------------------

III. Datos de la asignatura

Nombre	TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL	Clave	1626	Grupo	8651
Modalidad	Obligatoria	Plan	2012	Fecha de inicio del semestre	29 de enero de 2019
Horas de asesoría semanal	4	Horario	Martes: 07:00 - 09:00 hrs Jueves: 07:00 - 09:00 hrs	Fecha de término del semestre	06 de junio de 2019

IV. Contenido temático

TEMA	HORAS		
	Total	Teoría	Práctica
I. Naturaleza de la negociación	4	4	0
II. La comunicación en la negociación	6	6	0
III. Etapas básicas y proceso de negociación	6	6	0

IV. La programación neurolingüística	6	6	0
V. Características del negociador	6	6	0
VI. Herramientas de la negociación	6	6	0
VII. Negociación con el mercado	8	8	0
VIII. Tipos de integración	6	6	0
IX. Planeación de la negociación	6	6	0
X. Estrategias de la negociación	10	10	0

V. Presentación general del programa

El alumno aprenderá y pondrá en práctica sus conocimientos a la vida cotidiana.

VI. Forma en que el alumno deberá preparar la asignatura

El alumno deberá entregar en tiempo y forma las actividades programadas.

CALENDARIO DE ACTIVIDADES

Fecha	No. Unidad	No. Actividad	Descripción de la de actividad de acuerdo a la plataforma	Ponderación
-------	------------	---------------	---	-------------

14 de febrero de 2019	UNIDAD 1: Naturaleza de la negociación	Actividad 1	<p>Adjuntar archivo. Realiza una investigación comparativa de tres países sobre sus aspectos culturales más relevantes y señala las diferencias que existen con el ámbito cultural de México; determina cómo influyen estos aspectos a la hora de efectuar una negociación de carácter internacional. Es importante considerar que debes mencionar la cultura, educación, ideas, creencias etc. para poder elaborar la comparación. Elige uno de estos países y realiza recomendaciones para poder llevar una negociación con él. Completa como el ejemplo.</p> <table border="1"> <tr> <td>Países</td> <td>México</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Aspectos culturales</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Educación</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Creencias</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Recomendaciones</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Países	México			Aspectos culturales				Educación				Creencias				Recomendaciones				5 %
Países	México																							
Aspectos culturales																								
Educación																								
Creencias																								
Recomendaciones																								
19 de febrero de 2019	UNIDAD 1: Naturaleza de la negociación	Actividad 2	<p>Adjuntar archivo. Responde las siguientes preguntas.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Utilizando tus propias palabras escribe una definición de negociación. 2. ¿Qué papel juega la negociación en la vida de los seres humanos? 3. ¿Qué importancia tiene la negociación para la empresa? 4. ¿Cuál es la definición de globalización? 5. Menciona algunas otras formas de realizar la solución de conflictos sin recurrir a la negociación. 6. ¿Cuál es la importancia de la comunicación dentro de la negociación? 	5 %																				
21 de febrero de 2019	UNIDAD 2: La comunicación en la negociación	Actividad 2	<p>Adjuntar archivo. Busca en internet, dos noticias relacionadas con negociación, pega las noticias y comenta el papel que tuvo la comunicación para el desarrollo de estas. No olvides que dentro de tu trabajo debes realizar el análisis de dichas noticias.</p>	5 %																				
26 de febrero de 2019	UNIDAD 1: Naturaleza de la negociación	Actividad 3	<p>Actividad en foro. Lee el artículo Comunicación y conflicto: El arte de la negociación y realiza un mapa conceptual con las principales ideas. Comparte tu mapa conceptual con tus compañeros y participa en el Foro. La comunicación y la negociación, señalando la importancia de la de la comunicación para la solución de diversos conflictos en el ámbito empresarial.</p>	5 %																				
05 de marzo de 2019	UNIDAD 3: Etapas básicas y proceso de negociación	Actividad 1	<p>1. Adjuntar archivo. Realiza lo siguiente:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Redacta un ejemplo de resolución de un problema donde se requirió negociar (situación personal o profesional). b. Del ejemplo señalado identifica las etapas que conformaron la negociación para poder lograr una solución. c. Escribe un reporte donde señales las actividades que se llevaron a cabo en cada una de las etapas revisadas durante esta unidad. <p>Por último, contesta lo siguiente:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. ¿Consideras que la negociación fue llevada a buen término? (justifica tu respuesta). b. ¿Cuál hubiera sido otra forma de resolverla? 	5 %																				

12 de marzo de 2019	UNIDAD 3: Etapas básicas y proceso de negociación	Actividad 3	Adjuntar archivo. Elabora un resumen en que expliques cada una de las etapas que conforman el proceso de negociación y da un ejemplo de una negociación en donde se identifique cada una de estas etapas.	5 %
14 de marzo de 2019	UNIDAD 4: La programación neurolingüística	Actividad 1	Adjuntar archivo. Elabora un ensayo en donde señales la importancia de la programación neurolingüística dentro de la negociación.	5 %
21 de marzo de 2019	UNIDAD 5: Características del negociador	Actividad 2	Texto en línea. Elabora un resumen con una extensión de media cuartilla, donde expliques en qué consiste el sistema PREP y sus principales características.	5 %
28 de marzo de 2019	UNIDAD 6: Herramientas de la negociación	Actividad 1	Adjuntar archivo. Elabora un reporte donde se ejemplifique por medio de una situación que hayas vivido en tu vida profesional o personal cada una de las tácticas descritas durante la unidad. Explica por qué consideras que se ejemplifica la táctica descrita.	5 %
02 de abril de 2019	UNIDAD 7: Negociación con el mercado	Actividad 2	Adjuntar archivo. Investiga en internet dos casos de empresas mexicanas que hayan realizado negociaciones para solucionar sus conflictos.	5 %
09 de abril de 2019	UNIDAD 8: Tipos de integración	Actividad 2	Adjuntar archivo. Realiza un mapa mental en donde coloques lo más importante de la unidad, y da un ejemplo para cada uno de los temas.	5 %
23 de abril de 2019	UNIDAD 9: Planeación de la negociación	Actividad 3	Adjuntar archivo. Desarrolla un ensayo con una extensión de una cuartilla en donde expliques cuál es la importancia de la aplicación de la planeación estratégica dentro de la negociación y cómo influyen los tres niveles de planeación para el logro de los objetivos de una empresa dentro del proceso de negociación.	5 %
07 de mayo de 2019	UNIDAD 10: Estrategias de la negociación	Actividad 1	Adjuntar archivo. Describe dos situaciones profesionales y dos situaciones personales en donde se haya realizado negociación con la técnica de ganar-ganar, y contesta las siguientes preguntas referentes a la negociación. ¿Cómo se logró aplicar esta técnica? ¿Cómo se sintieron las partes con el resultado? ¿Cómo se desarrolló la negociación para poder establecer un resultado de ganar-ganar? ¿Qué importancia juega dentro de la negociación el ponerse en los zapatos de la contraparte? ¿Qué papel juega la madurez emocional de las partes dentro de una negociación para poder lograr la técnica de ganar-ganar?	5 %
14 de mayo de 2019	UNIDAD 10: Estrategias de la negociación	Actividad 2	Adjuntar archivo. Investiga en internet dos noticias relacionadas con dos empresas en donde hayan aplicado la técnica de ganar-ganar. Describe cómo les benefició dicho resultado.	5 %
21 de mayo de 2019	UNIDAD 10: Estrategias de la negociación	Actividad 3	Adjuntar archivo. Realiza un ensayo en donde comentes como puede funcionar la técnica del minimax.	5 %

28 de mayo de 2019	UNIDAD 10: Estrategias de la negociación	Actividad 4	Adjuntar archivo. Responde las siguientes preguntas. 1. ¿Cuál es la importancia de la estrategia minimax? 2. ¿Qué es la negociación efectiva? 3. ¿Cuál es la importancia de la comunicación efectiva dentro de la negociación? 4. ¿Cómo se le define al poder dentro de la negociación? 5. ¿Cuál es la importancia de determinar el lugar que las partes juegan dentro de la negociación?	5 %
--------------------	---	-------------	--	-----

VII. Sistema de evaluación

FACTORES	DESCRIPCIÓN								
Requisitos	Computadora.								
Porcentajes	<table> <tr> <td>Act. de aprendizaje</td> <td>70 %</td> </tr> <tr> <td>Cuestionario de reforzamiento</td> <td>10 %</td> </tr> <tr> <td>Examen Final</td> <td>20 %</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>100 %</td> </tr> </table>	Act. de aprendizaje	70 %	Cuestionario de reforzamiento	10 %	Examen Final	20 %	TOTAL	100 %
Act. de aprendizaje	70 %								
Cuestionario de reforzamiento	10 %								
Examen Final	20 %								
TOTAL	100 %								
<p>La calificación final de la asignatura está en función de la ponderación del asesor, no de la que se visualiza en la plataforma. Es necesario solicitar por correo electrónico la calificación final al asesor.</p>									

VIII. Recursos y estrategias didácticas

Correo Electrónico	(X)
--------------------	-----