

## I. Datos de la institución

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

## II. Datos del asesor

Nombre	OROZCO GARCÍA SERGIO RENÉ	Correo	sorozco@fca.unam.mx
--------	---------------------------	--------	---------------------

## III. Datos de la asignatura

Nombre	TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL	Clave	1626	Grupo	8652
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

Estimado(a)s Alumno(a)s de la asignatura Técnicas de Negociación Empresarial: Les mando un cordial saludo y me presento, soy el maestro Sergio Orozco, como ya es de su conocimiento, yo seré su profesor en este semestre y los apoyaré en su proceso de aprendizaje, por lo que les ayudaré en cualquier duda que se les presente, así también les ayudaré a que utilicen completamente los recursos y herramientas disponibles en la plataforma.

## VI. Forma en que el alumno deberá preparar la asignatura

El alumno deberá subir las actividades en tiempo y forma para poder obtener la calificación máxima.

Es indispensable subir cada actividad con fuentes oficiales como: libros, revistas, etcétera, en una fuente diferente a la de los apuntes electrónicos y hacer la cita en formato APA

## 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	Act. inicial	Unidad 1, actividad inicial. A partir del estudio de la bibliografía específica sugerida, elabora un mapa conceptual u organizador gráfico con los temas de la unidad. Puedes auxiliarte de algunos programas como Mindjet MindManager. <a href="http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/20181/administracion/6/LA_1626_08028_C_Tecnicas_Negociacion_Empresarial.pdf">http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/20181/administracion/6/LA_1626_08028_C_Tecnicas_Negociacion_Empresarial.pdf</a>	2 %

19 de febrero de 2019	UNIDAD 1: Naturaleza de la negociación	Actividad 1	Unidad 1, actividad 1. 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.	2 %
21 de febrero de 2019	UNIDAD 2: La comunicación en la negociación	Actividad 1	1. Unidad 2, actividad 1. Adjuntar archivo. Lee el documento La comunicación y la negociación como herramientas estratégicas en la gestión de las relaciones públicas y realiza un ensayo en donde identifiques la importancia de la comunicación dentro de la negociación. Fernández Nava, Lizyllen. (2012). Quórum Académico. La comunicación y la negociación como herramientas estratégicas en la gestión de las relaciones públicas. Recuperado de: <a href="https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4117049.pdf">https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4117049.pdf</a> Consultado:1 de marzo de 2017.	2 %
26 de febrero de 2019	UNIDAD 2: La comunicación en la negociación	Actividad 2	2. Unidad 2, actividad 2. 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.	1 %
28 de febrero de 2019	UNIDAD 2: La comunicación en la negociación	Cuestionario de reforzamiento	Adjuntar archivo. Responde las siguientes preguntas. 1. ¿Cuáles son los elementos básicos que se deben encontrar en el proceso de comunicación? 2. ¿Cuál es el principal propósito de la comunicación? 3. ¿Cuál es la definición de “canal de comunicación”? 4. Menciona dos ejemplos de canales masivos. 5. Menciona los 5 principios básicos de la codificación. 6. Menciona la diferencia entre codificación y decodificación. 7. ¿Qué es la comunicación grupal? 8. ¿Qué es la meta comunicación? 9. ¿Cuáles son las dos formas que tienen los seres humanos de comunicarse? 10. ¿Qué es la paralingüística?	3 %
05 de marzo de 2019	UNIDAD 3: Etapas básicas y proceso de negociación	Act. inicial	Unidad 3, actividad inicial. Adjuntar archivo. A partir del estudio de la bibliografía específica sugerida, elabora un mapa conceptual u organizador gráfico con los temas de la unidad. Puedes auxiliarte de algunos programas como Mindjet MindManager.	2 %
07 de marzo de 2019	UNIDAD 3: Etapas básicas y proceso de negociación	Cuestionario de reforzamiento	Adjuntar archivo. Responde las siguientes preguntas. 1. ¿Cuáles son las tres fases básicas en las que pueden dividirse las etapas de la negociación? 2. ¿Cómo se puede definir un objetivo en negociación? 3. ¿Qué es un rango de resultados? 4. ¿Para qué se utiliza el rango de resultados en negociación? 5. Lista las etapas que forman el proceso de negociación. 6. ¿En qué consiste el feed back de la negociación? 7. ¿Cuál es la importancia del protocolo en la negociación?	3 %
12 de marzo de 2019	UNIDAD 4: La programación neurolingüística	Act. de aprendizaje	Unidad 4, actividad inicial. Adjuntar archivo. A partir del estudio de la bibliografía específica sugerida, elabora un mapa conceptual u organizador gráfico con los temas de la unidad. Puedes auxiliarte de algunos programas como Mindjet MindManager	2 %

14 de marzo de 2019	UNIDAD 4: La programación neurolingüística	Act. lo que aprendí	Con base en los temas revisados en esta unidad realiza el siguiente ejercicio basado en la PNL, después haz un ensayo de media cuartilla en donde expliques la importancia de la PNL para la vida de las personas y da 2 ejemplos de cómo puedes usarlo en la negociación. 1. Haz una imagen mental de ti mismo. Piensa en cómo te ves. ¿Cómo es la imagen? (Fuerte o débil, grande o pequeña, con o sin movimiento, brillante u oscura). En resumen: ¿es positiva o negativa? 2. Elimina lo negativo: Por ejemplo, si ves una imagen que no logra metas, cámbiala. Si tu imagen física no es la que tú quieres, ajústala, etc. Que la imagen represente tus puntos fuertes, tus mejores habilidades, que te veas como cuando has logrado una meta que habías deseado mucho. 3. Hazle cambios a la imagen que sean muy atractivos y motivadores para ti, por ejemplo: hazla grande, brillante, en colores, en tres dimensiones, con movimiento. Agrega todo aquello que la torne más atractiva y que te estimule a actuar. Puedes probar e ir haciendo ajustes, hasta que te sientas bien satisfecho, con cambios en los siguientes parámetros: · Visual: respecto a la imagen, cómo es el color (blanco o negro), brillo, contraste, foco, plano/tres dimensiones, detalles, tamaño, distancia, ubicación, con o sin movimiento. · Auditivo: de dónde viene el sonido, tono, volumen, melodía, ritmo, duración. · Kinestésico: tipo de sensaciones en la imagen (calor, frío, tensión...), intensidad, lugar, movimiento, continua o intermitente, lenta o rápida. 4. ¿Cómo te sientes con la nueva imagen? La mayoría de las personas que se toman el tiempo para hacer este sencillo ejercicio, descubren que su sensación de autoestima mejora notablemente. Se ha encontrado que cuando las imágenes que una persona tiene de sí misma son positivas e intensas, sienten una gran autoestima.	5 %
19 de marzo de 2019	UNIDAD 4: La programación neurolingüística	Actividad 1	Elabora un ensayo en donde señales la importancia de la programación neurolingüística dentro de la negociación.	5 %
21 de marzo de 2019	UNIDAD 4: La programación neurolingüística	Cuestionario de reforzamiento	Adjuntar archivo. Responde las siguientes preguntas. 1. ¿Qué es la PNL? 2. ¿Quiénes desarrollan el modelo de la PNL? 3. ¿En qué se basa el modelo de la PNL? 4. Menciona algunos usos que se le da a la PNL. 5. ¿Qué es un mapa mental? 6. ¿Por qué el mapa mental es muy efectivo en la vida de los seres humanos? 7. ¿Cuáles son las funciones del lenguaje y da un ejemplo de cada una de estas?	3 %
26 de marzo de 2019	UNIDAD 5: Características del negociador	Act. inicial	Unidad 5, actividad inicial. Adjuntar archivo. A partir del estudio de la bibliografía específica sugerida, elabora un mapa conceptual u organizador gráfico con los temas de la unidad. Puedes auxiliarte de algunos programas como Mindjet MindManager.	2 %
28 de marzo de 2019	UNIDAD 5: Características del negociador	Actividad 1	Unidad 5, actividad 1. Adjuntar archivo. Realiza una investigación en internet sobre 3 noticias de empresas que utilicen el sistema PREP para resolver sus conflictos con otras empresas. Elabora un reporte de cómo es su implementación.	2 %

02 de abril de 2019	UNIDAD 5: Características del negociador	Cuestionario de reforzamiento	Adjuntar archivo. Responde las siguientes preguntas. 1. ¿Qué es el PREP? 2. ¿En qué consiste el PREP? 3. ¿Cuál es la importancia en la negociación de prever los objetivos? 4. ¿Cuál es la mejor forma de jerarquizar los objetivos? 5. ¿Por qué se deben jerarquizar los objetivos de la negociación? 6. ¿Cuál es la importancia de recapacitar sobre el estado de la negociación? 7. ¿Cuál es la mejor forma de recapacitar en torno de los objetivos? 8. ¿En qué consiste la evaluación del interlocutor? 9. ¿Cómo puede llevarse a cabo la evaluación del interlocutor? 10. ¿Por qué es esencial argumentar con tino en la negociación?	2 %
04 de abril de 2019	UNIDAD 6: Herramientas de la negociación	Act. inicial	Unidad 6, actividad inicial. Adjuntar archivo. A partir del estudio de la bibliografía específica sugerida, elabora un mapa conceptual u organizador gráfico con los temas de la unidad. Puedes auxiliarte de algunos programas como Mindjet MindManager.	2 %
04 de abril de 2019	UNIDAD 6: Herramientas de la negociación	Cuestionario de reforzamiento	Adjuntar archivo. Responde las siguientes preguntas. 1. ¿Cuál es la definición de táctica? 2. ¿Para qué sirven las tácticas dentro de la negociación? 3. ¿Cuál es la importancia de las tácticas dentro de la negociación? 4. ¿Cuál es la definición de ceder? 5. ¿En qué consiste la táctica de ceder poco, ganar mucho? 6. ¿En qué consiste la táctica del policía bueno y el policía malo? 7. ¿En qué consiste la táctica de autoridad limitada? 8. ¿En qué consiste la táctica de tiempo? 9. ¿Qué es un ultimátum? 10. ¿Cómo se lleva a cabo la táctica del ultimátum?	2 %
09 de abril de 2019	UNIDAD 6: Herramientas de la negociación	Act. lo que aprendí	Realiza la lectura de la noticia Apple y Samsung reanudan las negociaciones por sus disputas de patentes, busca cuál fue el desenlace de este conflicto entre dos grandes empresas y contesta lo siguiente: 1. ¿Se llevó a cabo la negociación para poder arreglar los conflictos entre estas dos empresas? 2. ¿Cuáles tácticas crees que utilizaron para poder resolver el conflicto? 3. Realiza en no más de media cuartilla un resumen del resultado del conflicto. Michán Miguel. (2013). APPLESFERA. Apple y Samsung reanudan las negociaciones por sus disputas de patentes. Recuperado de: <a href="https://www.applesfera.com/general/apple-y-samsung-reanudan-lasnegociaciones-por-sus-disputas-de-patentes">https://www.applesfera.com/general/apple-y-samsung-reanudan-lasnegociaciones-por-sus-disputas-de-patentes</a> Consultado: 3 de marzo de 2017	5 %
11 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.	2 %

23 de abril de 2019	UNIDAD 7: Negociación con el mercado	Cuestionario de reforzamiento	Adjuntar archivo. Responde las siguientes preguntas. 1. ¿Qué aspectos se deben tomar en cuenta para poder obtener buenos resultados dentro de la negociación internacional? 2. ¿Qué consecuencias puede tener el ignorar los diversos aspectos culturales en una negociación internacional? 3. ¿Cuál es la importancia del marco legal en la negociación internacional? 4. ¿Cómo influye la incertidumbre dentro del ámbito de la negociación internacional? 5. ¿Qué aspectos se encuentran englobados dentro del contexto cultural? 6. ¿Cómo se define la cultura? 7. ¿Cuál es el papel de la cultura dentro de la negociación internacional? 8. ¿Cómo se define la cultura organizacional? 9. ¿Qué es la diplomacia? 10. ¿Cuál es la importancia de la diplomacia dentro de la negociación internacional? 11. ¿Qué son las diferencias interregionales? 12. ¿Cuáles son los pasos del proceso administrativo?	3 %
25 de abril de 2019	UNIDAD 8: Tipos de integración	Actividad 4	Unidad 8, actividad 4. Adjuntar archivo. Redacta un documento en donde listes 10 aspectos que recomendarías a una empresa para la mediación y la negociación en la resolución de sus conflictos, con los objetivos de establecer relaciones adecuadas con la contraparte y solucionar controversias y conflictos, explica el porqué de tus recomendaciones.	2 %
30 de abril de 2019	UNIDAD 8: Tipos de integración	Foros	Unidad 8. Actividad en foro. Investiga un ejemplo de una empresa que haya resuelto algún conflicto por medio de la adaptación y otro de una empresa que haya adoptado alguna estrategia de la contraparte durante una negociación. Haz un análisis donde señales sus diferencias y similitudes y las virtudes de cada uno. Compártelo en el Foro general.	5 %
02 de mayo de 2019	UNIDAD 8: Tipos de integración	Cuestionario de reforzamiento	Adjuntar archivo. Responde las siguientes preguntas. 1. ¿Cuál es la definición de un mediador? 2. ¿Cuál es otra forma de llamar a un mediador? 3. ¿Cuáles son las funciones que desarrolla un mediador? 4. ¿Cuáles son los beneficios que da el adoptar el guion de la contraparte? 5. ¿Cuáles son los beneficios que da el adaptarse al guion de la contraparte? 6. ¿Cuál es la importancia del efecto sinfonía? 7. Menciona algunas sugerencias que se deben de tomar en cuenta para poder improvisar dentro de una negociación.	4 %
07 de mayo de 2019	UNIDAD 9: Planeación de la negociación	Actividad 1	Unidad 9, actividad 1. Adjuntar archivo. Realiza una investigación en internet sobre dos noticias relacionadas con “negociación colectiva”, analízalas y escribe un ensayo de no más de media cuartilla para cada noticia, en donde se señale cómo ayudó esta negociación a resolver el conflicto que generó la negociación.	1 %

09 de mayo de 2019	UNIDAD 9: Planeación de la negociación	Act. complementaria	<p>Unidad 9. 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. Adjuntar archivo. Responde las siguientes preguntas.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Cuál es la importancia de la planeación dentro de la negociación?</li> <li>2. ¿Cuáles son los tres niveles en los que se divide la negociación?</li> <li>3. ¿Qué es la planeación estratégica?</li> <li>4. ¿Qué es la planeación táctica?</li> <li>5. ¿Qué es la planeación operativa?</li> <li>6. ¿Qué es la negociación colectiva?</li> <li>7. ¿Qué es un sindicato?</li> <li>8. ¿Cuáles son las funciones y los objetivos del sindicato?</li> <li>9. ¿Qué es una estrategia de posicionamiento en negociación?</li> <li>10. ¿Cuáles son los factores que deben tomarse en la estrategia de posicionamiento?</li> </ol>	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. 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.	3 %
16 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 %
21 de mayo de 2019	UNIDAD 10: Estrategias de la negociación	Act. inicial	Adjuntar archivo. A partir del estudio de la bibliografía específica sugerida, elabora un mapa conceptual u organizador gráfico con los temas de la unidad. Puedes auxiliarte de algunos programas como Mindjet MindManager.	2 %

23 de mayo de 2019

UNIDAD 10:  
Estrategias de la  
negociación

Act.  
complementaria

Lee el siguiente caso: La empresa “Muñequitos S. A de C.V” es una compañía que se dedica a la fabricación de muñecos de peluche de diferentes tamaños, una de las características más importantes de dichos muñecos, y que han logrado posicionar el producto, es que éstos vienen vestidos con un mandil fabricado con tela mascota de diferentes colores y con borde de colores, en el cual se encuentra bordada la marca comercial de los muñecos de peluche que es “Osbert”, lo que resulta muy importante para la comercialización de los muñecos, pues les da una diferencia importante entre los diferentes muñecos de peluche que hay en el mercado y en donde la única empresa capaz de lograr la calidad del mandil es la empresa “Mandilitos”. La empresa “Muñequitos S. A de C.V” ha tenido una excelente relación empresarial durante 15 años con la compañía proveedora de los mandiles para sus muñecos, ya que le da un buen precio, le entrega puntualmente y su razón calidad/costo es adecuada. Sin embargo, el matrimonio dueño de la empresa “Mandilitos”, se divorció, quedando la empresa en manos de la esposa, quien nunca había manejado la empresa y con quien nunca se había tenido contacto directo en las negociaciones relacionadas con los pedidos de los 105 de 109 Sexto semestre mandiles necesarios para poder comercializar los muñecos de peluche de “Muñequitos S. A de C.V.” Debido a la expansión de la empresa “Muñequitos S. A de C.V” se le ha solicitado a la empresa “Mandilitos” un pedido de 10,000 mandiles extras al pedido regular, debido a la demanda de los muñequitos en el nuevo mercado en que se está incursionado, el cual se encuentra en Centroamérica, región muy sensible a los precios de los productos. Empero, al realizar el pedido, la nueva dueña de la empresa de la nada y sin base alguna ha decidió incrementar el precio unitario de los mandiles en 30%, lo que representa para la empresa “Muñequitos S. A de C.V” un aumento en los costos de su producto y la imposibilidad de mantener los precios pertinentes que la han caracterizado hasta hoy. Al tratar de hablar con la dueña de “Mandilitos” para negociar el precio de los mandiles, ella se ha negado a cambiar de postura, argumentado que la empresa ha venido absorbiendo el costo verdadero de los mandiles, por lo que le es imposible bajar el precio del mandil. Es importante destacar que “Muñequitos S. A de C.V” representa 70% de las ventas de “Mandilitos”. a) Realiza un ensayo de no más de una cuartilla explicando cómo solucionarías esta situación. b) ¿Cómo realizarías la negociación para obtener un resultado a favor?

3 %

## VII. Sistema de evaluación

FACTORES	DESCRIPCIÓN
Requisitos	<p>Se deberá subir la actividad en tiempo y forma, así mismo podrás realizar todas las actividades que se encuentran en la plataforma, pero solamente las que están consideradas en el plan de trabajo serán evaluadas. Aunque el sistema pueda seguir recibiendo tareas posterior a la fecha de entrega, éstas no serán calificadas por lo que deberán estar al pendiente de las fechas de entrega ya estipuladas. Cuando la realización de una actividad implique hacer investigación, no olvides subir la fuente que estas utilizando en formato APA, en dado caso de no escribirla, no podrá tener calificación.</p> <p>Es importante que consideres que la calificación de las actividades en la plataforma se lleva a cabo con base de 10 puntos, es decir, una actividad que está muy bien y es entregada a tiempo, recibirá una calificación de 10, si le hace falta algún elemento recibirá un 9 y así sucesivamente, pero el valor porcentual de esa actividad es de 2 o 3 % tal y como se indica en este plan de trabajo, por lo que es importante que lo consideres y lleves el registro de las calificaciones obtenidas y el porcentaje correspondiente. Finalmente al entregar los trabajos e investigaciones, tendrás una oportunidad de corrección.</p>



<b>Porcentajes</b>	Act. de aprendizaje	20 %
	Cuestionario de reforzamiento	20 %
	Examen Final	20 %
	Foros	5 %
	Act. lo que aprendí	10 %
	Act. inicial	10 %
	Act. complementaria	15 %
	TOTAL	100 %

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.

### VIII. Recursos y estrategias didácticas

Lecturas Obligatorias	(X)
Trabajos de Investigación	(X)
Elaboración de Actividades de Aprendizaje	(X)
Software Específico	(X)
Plataforma Educativa	(X)
Foro Electrónico	(X)
Chat	(X)
Lista de Correos	(X)
Correo Electrónico	(X)
Sitios de Internet	(X)
Plan de Trabajo	(X)