



DATOS DE LA INSTITUCIÓN

Plantel	 UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA  <u>MODELO EDUCATIVO ABIERTO 2018-1</u>	Licenciatura	Licenciatura en Administración
----------------	--	---------------------	---------------------------------------

DATOS DE LA ASIGNATURA

Nombre	TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL				
Semestre	6°	Clave	1626	Fecha de inicio:	14 de agosto de 2017
Grupos:	Todos	Periodo:	2018-1	Fecha de término:	8 de diciembre de 2017 con examen global Cierre de plataformas para entrega de actividades: 26 de noviembre de 2017 a las 23:00 hrs.

PRESENTACIÓN GENERAL DEL PROGRAMA

Estimad@s alumn@s de la asignatura: Técnicas de Negociación Empresarial

Todo el grupo de maestros de esta asignatura, seremos tus asesores durante este semestre; por ello, nuestra labor es apoyarte en tu proceso de aprendizaje, resolviendo tus dudas y sugiriéndote como aprovechar los contenidos para que puedas obtener un mejor aprendizaje. No dejes de preguntar en las asesorías cuanto sea necesario y las veces que consideres pertinente.

El **asesor** asignado a tu grupo, **revisará** tus actividades de aprendizaje en plataforma y tendrás un comentario a cada una de ellas en un lapso que no debe ser mayor a **una semana después de entregar la actividad**, lo cual te permita conocer

la retroalimentación correspondiente para que puedas analizar y asimilar los comentarios que sin duda, repercutirán en tu aprendizaje. Asimismo, es recomendable que presentes tus exámenes parciales una vez que hayas entregado las actividades de aprendizaje de esas unidades y consideres que te has preparado lo suficiente para poder acreditarlos.

FORMA EN QUE EL ALUMNO DEBERÁ PREPARAR LA ASIGNATURA

Antes de que inicies tu trabajo en plataforma para la entrega de tus actividades, te recomendamos que revises “El Manual del Usuario en Línea”, a fin de que conozcas todas sus secciones y te familiarices con ella; de esta forma, estamos seguros que no tendrás mayor problema a la hora de subir tus actividades.

Las actividades de aprendizaje determinadas por los asesores, son tareas que se han estructurado de tal forma que te permitan desarrollar habilidades y destrezas, para dar solución a un problema en específico, producto de los aprendizajes significativos derivados de la apropiación de los contenidos temáticos de la asignatura correspondiente.

Se manejarán los contenidos de manera didáctica, empleando recursos que te permitan una mejor lectura y comprensión de los temas. Asimismo, se fomentará en ti, la apropiación de una nueva forma de trabajo y aprendizaje de manera independiente, donde crearás nuevos hábitos de estudio y de organización de tiempos para la revisión de materiales en el sitio, búsqueda de bibliografía necesaria, realizar investigaciones, etc.

A continuación encontrarás las actividades que realizarás en el transcurso del semestre, seleccionadas del material del SUAYED .

Exámenes

De acuerdo con los lineamientos del modelo educativo abierto, tienes **tres períodos** a lo largo del semestre para presentar tus **exámenes parciales** (las fechas podrás consultarlas en la página web del SUAYED) y tú decidirás el período en el que los presentarás. Para esta asignatura, presentarás tres exámenes parciales que abarcan las siguientes unidades:

PARCIAL	UNIDADES (que integran el parcial)	PORCENTAJE (PUNTOS)
1 °	Unidades I, II y III	12%
2 °	Unidades IV, V, VI y VII	16%
3°	Unidades VIII, IX y X	12%

Si consideras que cuentas con los conocimientos suficientes para acreditar la asignatura y no deseas presentarla a lo largo del semestre, ni esperarte al examen global podrás solicitar su acreditación de acuerdo a lo que establece el Artículo 12 del Reglamento del Estatuto del Sistema Universidad Abierta y Educación a Distancia.

"Los alumnos inscritos en el nivel licenciatura en el Sistema Universidad Abierta y Educación a Distancia podrán presentar exámenes para acreditar asignaturas, áreas o módulos en los que estén inscritos y no deseen esperar el periodo de exámenes establecido por su facultad o escuela."

Actividades a entregar

N° Unidad	N° Actividad	Descripción	Ponderación (Puntos)
Unidad I. Naturaleza de la negociación	Actividad 2	Realiza los siguientes puntos: a. Analiza la película La guerra de los Roses, cuya temática se relaciona con la negociación y realiza un breve ensayo en donde concluyas la importancia de la negociación en la vida de los seres humanos para la resolución pacífica de sus conflictos b. Comenta tus conclusiones y participa en el Foro: La guerra de los Roses con tus compañeros, señalando la importancia de la negociación para la resolución de conflictos. Si tu asignatura la trabajas fuera de plataforma educativa, entonces realiza la misma actividad en no más de una cuartilla y entrégala a tu asesor.	6

N° Unidad	N° Actividad	Descripción	Ponderación (Puntos)
Unidad II.		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	

La comunicación en la negociación	Actividad 3	Foro. La comunicación y la negociación, señalando la importancia de la de la comunicación para la solución de diversos conflictos en el ámbito empresarial. Si tu asignatura la trabajas fuera de plataforma educativa, entonces realiza la misma actividad en no más de una cuartilla y entrégala a tu asesor.	6
-----------------------------------	-------------	--	---

N° Unidad	N° Actividad	Descripción	Ponderación (Puntos)
Unidad III Etapas básicas y proceso de negociación	Actividad 1	Realiza lo siguiente: 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. Por último, contesta lo siguiente: a. ¿Consideras que la negociación fue llevada a buen término? (justifica tu respuesta). b. ¿Cuál hubiera sido otra forma de resolverla?	6

N° Unidad	N° Actividad	Descripción	Ponderación (Puntos)
Unidad IV Programación Neurolingüística	Actividad 3	Lee lo siguiente: Ejercicio de PNL para mejorar el humor. Ejercicio PNL para mejorar estados de ánimo, escribe tus resultados y redacta una opinión en una extensión de media cuartilla.	6

N° Unidad	N° Actividad	Descripción	Ponderación (Puntos)
		Analiza el Caso estudio de negociación de la empresa Manila y resuelve lo siguiente: 1. Analiza cada fase dentro de la etapa de planeación.	

<p>Unidad V Características del negociador</p>	<p>Actividad 3</p>	<p>a) Diagnóstico ¿Qué tipo de negociación está presente: competitiva o colaborativa? Justifica. ¿Quiénes son los oferentes? Realiza el análisis de la Matriz DAFO</p> <p>b) Estrategia ¿Cuál es la necesidad que llevó a esta negociación? ¿Cuál es el objeto o instrumento a través del cual los negociadores tratan de resolver esa necesidad? ¿Cuáles son los objetivos que se proponen alcanzar con la negociación? ¿Cuál consideras que es el MAAN (mejor alternativa de acuerdo negociado) en esta negociación? ¿Qué opciones tienen el negociador?</p> <p>c) Tácticas Valor inicial de la negociación Valor de abandono de la negociación ¿Quién hace la primera oferta? ¿Qué actitud siguen en la negociación: cerrado o abierta; suave o dura? ¿Se hacen concesiones en la negociación? ¿Cuáles? ¿Qué roles se evidencia en esta negociación?</p>	<p>6</p>
--	--------------------	---	----------

N° Unidad	N° Actividad	Descripción	Descripción
<p>Unidad VI Herramientas de la negociación</p>	<p>Actividad 1</p>	<p>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.</p>	<p>6</p>

N° Unidad	N° Actividad	Descripción	Ponderación (Puntos)
<p>Unidad VII. Negociación en el</p>	<p>Actividad 1</p>	<p>Realiza la lectura de Acerca de gestos y costumbres en negociaciones internacionales y comenta en una cuartilla las diferencias existentes en las negociaciones con los diferentes países y la importancia de</p>	<p>6</p>

mercado		conocerlas.	
---------	--	-------------	--

N° Unidad	N° Actividad	Descripción	Ponderación (Puntos)
Unidad VIII. Tipos de integración	Actividad 1	Realiza un mapa mental en donde coloques lo más importante de la unidad, y da un ejemplo de cada uno de los temas.	6

N° Unidad	N° Actividad	Descripción	Ponderación (Puntos)
Unidad IX Planeación de la negociación	Actividad 3	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.	6

N° Unidad	N° Actividad	Descripción	Ponderación (Puntos)
Unidad X Estrategias de integración	Actividad 1	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?	6

FACTORES	DESCRIPCIÓN								
Requisitos (Consideraciones de evaluación y acreditación)	Para presentar tus exámenes debes haber entregado todas las actividades establecidas en el plan de trabajo.								
Porcentajes	<table border="0" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%;">Exámenes parciales (LOS EXÁMENES DEBERÁN SER IGUAL O MENOR A 50%)</td> <td style="width: 30%; text-align: right;">40%</td> </tr> <tr> <td>Actividades de aprendizaje</td> <td style="text-align: right;">60%</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td style="text-align: right;">100%</td> </tr> <tr> <td> EXAMEN GLOBAL</td> <td style="text-align: right;"> 100%</td> </tr> </table>	Exámenes parciales (LOS EXÁMENES DEBERÁN SER IGUAL O MENOR A 50%)	40%	Actividades de aprendizaje	60%	Total	100%	 EXAMEN GLOBAL	 100%
Exámenes parciales (LOS EXÁMENES DEBERÁN SER IGUAL O MENOR A 50%)	40%								
Actividades de aprendizaje	60%								
Total	100%								
 EXAMEN GLOBAL	 100%								

Será un placer trabajar juntos, nos ponemos a tus órdenes para cualquier asunto relacionado con los temas que veremos a lo largo del semestre. No dudes en preguntar.

¡Bienvenido y mucho éxito!

Asesores de la asignatura