



PLAN DE TRABAJO

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 2018-2</u> 	Licenciatura	Administración
----------------	---	---------------------	-----------------------

DATOS DE LA ASIGNATURA

Nombre	TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL				
Semestre	6°	Clave	1626	Fecha de inicio:	06 de Febrero de 2018
Grupos:	Todos	Periodo:	2018-2	Fecha de término:	08 de Junio de 2018 con examen global Cierre de plataformas para entrega de actividades: 26 de Mayo 2018 a las 23:00 hrs.

Índice temático		
Tema	Horas Semestre / Año	
	Teóricas	Prácticas
Naturaleza de la negociación.	4	
La comunicación en la negociación.	6	
Planeación de la negociación.	6	
Etapas básicas y proceso de negociación.	6	
La programación neurolingüística.	6	
Inteligencia emocional.	4	
Características del negociador.	6	
Herramientas de la negociación.	6	
Negociación con el mercado.	8	
Tipos de integración.	6	
Estrategias de la negociación (Datos estadísticos).	8	
Total	64	
Suma total de horas	64	

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 acuerdo al material que proporciona el SUAYED 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.

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°	I, II y III	12%
2°	IV, V, VI y VII	16%
3°	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 1: Naturaleza de la Negociación	Lo que aprendí	Lee y analiza la siguiente noticia Jueza recomienda a Samsung y Apple negociar tregua. a. Escribe un ensayo donde expongas tu punto de vista acerca de la importancia de la negociación para resolver conflictos dentro del ámbito empresarial. b. Indica los beneficios que se tienen al realizar negociaciones en lugar de la utilización de otros medios de resolver los conflictos empresariales.	6

N° Unidad	N° Actividad	Descripción	Ponderación (Puntos)
Unidad 2: La comunicación en la Negociación	Actividad 2	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.	6

N° Unidad	N° Actividad	Descripción	Ponderación (PUNTOS)
Unidad 3: Etapas básicas y proceso de negociación	Actividad 2	Actividad en foro. Lee las noticias: Grecia no ha presentado ninguna propuesta formal al Eurogrupo para un nuevo rescate Tri espera renuncia de Osorio para negociar Identifica las etapas de la negociación, realiza un resumen y compártelo a tus compañeros dentro del Foro. Etapas básicas y proceso de negociación.	6

N° Unidad	N° Actividad	Descripción	Ponderación (Puntos)
Unidad 4: Programación Neurolingüística	Lo que aprendí	<p>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.</p> <p>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?</p> <p>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.</p> <p>Que la imagen represente tus puntos fuertes, tus mejores habilidades, que te veas como cuando has logrado una meta que habías deseado mucho.</p> <p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 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. <input type="checkbox"/> Auditivo: de dónde viene el sonido, tono, volumen, melodía, ritmo, 	6

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.

Nº Unidad	Nº Actividad	Descripción	Ponderación (Puntos)
Unidad 5: Características del Negociador	Lo que aprendí	Lee el artículo Sindicato de Montserrat logra negociación exitosa con la empresa e identifica las partes que se utilizaron con el sistema PREP para negociar, después da una breve conclusión respecto a la importancia del PREP en la negociación (máximo media cuartilla).	6

Nº de la Unidad	Nº Actividad	Descripción	Ponderación (Puntuación)
Unidad 6: Herramientas de la negociación	Actividad 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: https://www.applesfera.com/general/apple-y-samsung-reanudan-las-negociaciones-por-sus-disputas-de-patentes Consultado: 3 de marzo de 2017.	6

N° de la Unidad	N° Actividad	Descripción	Ponderación /Puntuación)
Unidad 7: Negociación con el Mercado	Lo que aprendí	Realiza el siguiente ejercicio: a) Elige un país y realiza una investigación relacionada con los aspectos importantes que se deben examinar para llevar a cabo una negociación en él. b) Realiza un reporte escrito en donde menciones todos los aspectos relevantes. c) Incluye aspectos relacionados con la puntualidad, las reglas, las actitudes, lenguaje no verbal, etc	6

N° de la Unidad	N° Actividad	Descripción	Ponderación (Puntuación)
Unidad 8: Tipos de Integración	Lo que aprendí	Lee y analiza el siguiente caso. NEGOCIACIÓN INTEGRATIVA Este es el caso de la señora María, una ama de casa, esposa de don Juan Domínguez, un obrero de construcción; tienen tres hijos. Cada día, la María tiene que ingeniárselas para que el dinero de la comida alcance ya que su esposo gana muy poco y ella también hace trabajos extras para apoyarlo. Cierta día María se dirigió al mercado como de costumbre, pero cuando llegó se enteró de la noticia de que los precios de los productos habían subido y tuvo que cambiar el menú, compró lo que creía conveniente, más cuando estaba por regresar vio en su lista que le faltaba un ingrediente y pensó que debía pedir una rebaja para conseguirlo, dado que sólo tenía unas cuantas monedas y no le alcanzaría para comprarlo; María fue a la primera tienda, donde le negaron la rebaja; se dirigió a la segunda, donde también se la negaron, hasta que llegó a la tienda de Rosita, quien muy amablemente accedió a rebajarle el precio. En este caso ambas salieron ganando, puesto que María consiguió el producto y Rosita consiguió vender, y todo ello negociando la rebaja. A partir de la lectura, identifica un caso de tu vida profesional o personal en donde hayas utilizado la "negociación integrativa"; después, redacta brevemente tu ejemplo y contesta lo siguiente:	6

		1. ¿Por qué es importante desarrollar la negociación integrativa? 2. ¿Cómo puede aplicarse la negociación integrativa en el ámbito de la vida cotidiana? 3. ¿Cuáles son los elementos que se requieren para poder llevar a cabo la negociación integrativa con éxito?	
--	--	---	--

Nº de la Unidad	Nº Actividad	Descripción	Ponderación (Puntuación)
Unidad 9: Planeación de la negociación	Actividad Lo que aprendí	<p>Con base al artículo Negociación Individual: Alto porcentaje de acuerdos en audiencias menores a 20 UR, desarrolla los siguientes puntos.</p> 1. ¿Cuál es la importancia de los sindicatos dentro de las empresas? 2. Menciona dos pros y dos contras de los sindicatos. 3. ¿Cómo funcionan los sindicatos en México? 4. ¿Cuál es la importancia de la negociación colectiva?	6

Nº de la Unidad	Nº Actividad	Descripción	Ponderación (Puntuación)
Unidad 10: Estrategia de Negociación	Lo que aprendí.	<p>Lee el siguiente caso:</p> <p>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".</p> <p>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</p>	6

		<p>buen precio, le entrega puntualmente y su razón calidad/costo es adecuada.</p> <p>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 mandiles necesarios para poder comercializar los muñecos de peluche de "Muñequitos S. A de C.V."</p> <p>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.</p> <p>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".</p> <p>a) Realiza un ensayo de no más de una cuartilla explicando cómo solucionarías esta situación.</p> <p>b) ¿Cómo realizarías la negociación para obtener un resultado a favor?</p>	
--	--	--	--

FACTORES	DESCRIPCIÓN								
Requisitos (Consideraciones de evaluación y acreditación)	Se recomienda que para presentar tus exámenes debes haber entregado todas las actividades establecidas en el plan de trabajo, de lo contrario no podrás presentar dichos exámenes.								
Porcentajes	<table> <tr> <td data-bbox="401 354 1522 431">Exámenes parciales (LOS EXÁMENES DEBERÁN SER IGUAL O MENOR A 50%)</td> <td data-bbox="1528 354 1990 431">40%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="401 467 1522 513">Actividades de aprendizaje</td> <td data-bbox="1528 467 1990 513">60%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="401 581 1522 626">Total</td> <td data-bbox="1528 581 1990 626">100%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="401 743 1081 789">EXAMEN GLOBAL</td> <td data-bbox="1087 743 1990 789">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