



FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN  
DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

MODALIDAD ABIERTA

# PLANEACIÓN DIDÁCTICA

## LICENCIATURAS EN QUE SE IMPARTE

Licenciatura en Administración

6to Semestre

## DATOS DE LA ASIGNATURA

<b>Nombre:</b>	TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL
<b>Clave(s):</b>	1626
<b>Tipo:</b>	Obligatoria
<b>Plan de Estudios:</b>	2012 (actualizado a 2016)

## FECHAS DEL SEMESTRE:

<b>Inicio semestre:</b>	08 de enero de 2022
<b>Fin del semestre:</b>	11 de junio de 2022
<b>Plataforma educativa</b>	23 de febrero de 2022 Primer día para entrega de actividades en plataforma
<b>Cierre de plataformas:</b>	29 de mayo de 2022 a las 23:00 hrs. Último día para entrega de actividades en plataforma
<b>Periodo examen global:</b>	04 y del 06 al 10 de junio de 2022

## DATOS GENERALES

---

### Objetivo general:

El alumno comprenderá y aplicará los conceptos y técnicas fundamentales que integran la función de Negociación en los más diversos ámbitos de la vida organizacional

### Contenido temático:

Tema		Teóricas	Prácticas
1	Naturaleza de la negociación	4	
2	La comunicación en la negociación	6	
3	Planeación de la negociación	6	
4	Etapas básicas y proceso de negociación		6
5	La programación neurolingüística		6
6	Inteligencia emocional	4	
7	Características del Negociador	6	
8	Herramientas de la negociación	6	
9	Negociación en el mercado	8	
10	Tipos de integración		6
11	Estrategias de la negociación		8
<b>Total</b>			
<b>Suma total de horas</b>		64	

## BIENVENIDA

---

Estimados alumnos, esta coordinación del SUAyED, les da la más cordial bienvenida a este semestre 2022-2 y nos ponemos a tus órdenes los profesores de esta asignatura para cualquier información relacionada con la misma.

Sean todos bienvenidos

## PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

---

- 1.- Apreciable alumno, la negociación es sumamente importante, por eso durante el desarrollo de este curso se estudian elementos que te ayudarán a tener mayor comprensión de lo que la negociación implica, así como el conocimiento de estrategias y aspectos fundamentales que coadyuvarán al mejor entendimiento de cómo puede efectuarse una negociación
- 2.- Para el ser humano es fundamental vivir en sociedad, por esto, el poder solucionar los conflictos por medio del dialogo y la comunicación, por lo tanto, se puede asegurar que para las empresas y en la vida personal esta herramienta es básica, pues en todo momento se realizan operaciones comerciales y personales que implican negociaciones.
- 3.- En el proceso de la negociación esta asignatura se vincula con áreas como: La salud, Psicoterapia, Deportes, Ámbito empresarial, Educación, Relaciones humanas, Finanzas.

## FORMA EN QUE EL ALUMNO DEBE PREPARAR LA ASIGNATURA

---

1. Las actividades de aprendizaje se han estructurado de tal forma que te permita desarrollar habilidades y destrezas, para dar solución a un problema es específico, en esta asignatura utilizaremos estrategias como; elaboración de mapas conceptuales, realización de esquemas gráficos e investigación y desarrollo de conceptos y actividades de empresas.
2. **Requisitos para presentación de Exámenes parciales**
  - Para poder validar la calificación de los exámenes parciales, se deberá realizar primero las actividades correspondientes a dicho examen.
  - Se deberá entregar de manera individual cada una de las actividades de aprendizaje para poder acreditar la asignatura.
  - El asesor se reservará el derecho de anular o cambiar la calificación del alumno que plagie o copie actividades de sus compañeros.
  - Todas las actividades deberán llevar: portada, desarrollo, conclusiones, referencias.
  - No olvides cuidar tu ortografía, redacción y análisis.

Para la realización de tus actividades deberás cuidar tu **ortografía** y usar **fuentes oficiales** como: libros, revistas, artículos, etcétera. Recuerda hacer la cita en formato APA, ya que, si no lo haces incurrirás en plagio. [https://www.revista.unam.mx/wp-content/uploads/3\\_Normas-APA-7-ed-2019-11-6.pdf](https://www.revista.unam.mx/wp-content/uploads/3_Normas-APA-7-ed-2019-11-6.pdf)

## ACTIVIDADES POR REALIZAR DURANTE EL SEMESTRE

---

•

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
<b>Unidad 1: Naturaleza de la negociación</b>	Actividad 1	<p>Define el concepto de negociación y explica las características principales de: negociación y comunicación, negociación y competitividad, negociación y globalización.</p> <p>Tu actividad, contendrá una introducción, desarrollo y conclusiones, realiza de forma sintética y precisa.</p> <p>Elabora tu actividad en un procesador de textos e integra una conclusión, cuida la ortografía, utiliza fuente Arial 12 a espacio 1.5., e incorpora las fuentes consultadas al calce de tu documento con citación estilo APA y súbela a la sección de tareas de la plataforma.</p>	<p>Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill</p> <p>Ristau Robert (2004). Introducción a los negocios. México: Thomson, Serie Business</p> <p>Cohen, Steven P, y Ricardo Altimira (2003) Claves de negociación, con el corazón y la mente. México: Mc Graw Hill.</p>	5 pts.
<b>Unidad 2 La comunicación en la negociación</b>	Actividad 1	<p>Elabora un esquema gráfico, y desarrolla brevemente los siguientes factores:</p> <p>a.- Qué importancia tiene la comunicación en la negociación</p> <p>b.- Menciona los elementos que componen el proceso de la comunicación</p> <p>c.- Existen diferentes formas de clasificar a la comunicación en las empresas u organizaciones, menciona cuales son y describe brevemente dos de ellas.</p> <p>d.- Dentro de la comunicación no verbal tenemos que apreciar aspectos como: la apariencia, la mirada, los gestos, la postura etc. de forma sintética explica que significan para ti dichos aspectos.</p> <p>Elabora tu actividad en un procesador de textos con fuente Arial 12 a espacio 1.5., e incorpora las fuentes consultadas al</p>	<p>Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill</p> <p>Ristau Robert (2004). Introducción a los negocios. México: Thomson, Serie Business</p> <p>Cohen, Steven P, y Ricardo Altamira (2003) Claves de negociación, con el corazón y la mente. México: Mc Graw Hill.</p>	5 pts.

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
<p><b>Unidad 3</b> <b>Planeación de la negociación</b></p>	<p>Actividad 1</p>	<p>calce de tu documento con citación estilo APA y súbela a la sección de tareas.</p> <p>Elabora un escrito mínimo 5 cuartillas sobre el tema Planeación de la negociación, tomando en cuenta los siguientes temas: Planeación estratégica, Planeación táctica en la negociación, Desarrollo de una estrategia de posicionamiento, Negociación individual y Negociación colectiva. Mantén un orden claro en tus ideas.</p> <p>Elabora tu actividad en un procesador de textos con fuente Arial 12 a espacio 1.5 e incorpora las fuentes consultadas al calce de tu documento con citación estilo APA y súbela a la sección de tareas.</p>	<p>Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill</p>	<p>5 pts.</p>
<p><b>Unidad 4</b> <b>Etapas básicas y proceso de negociación</b></p>	<p>Actividad 1</p>	<p>Con las siete etapas básicas de este tema, Elabora un cuadro sinóptico sobre una negociación que realizaste ya sea en forma profesional o personal y comenta a que resultado llegaste.</p> <p>Elabora tu actividad en un procesador de textos e integra una conclusión, cuida la ortografía, utiliza fuente Arial 12 a espacio 1.5. e incorpora las fuentes consultadas al calce de tu documento con citación estilo APA y súbela a la sección de tareas de la plataforma.</p>	<p>Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill</p>	<p>5 pts.</p>

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
<b>Unidad 5</b> <b>La programación neurolingüística</b>	Actividad 1	<p>Investiga y explica en que consiste la programación neurolingüística (PNL) y la importancia que tiene en el proceso de una negociación, el trabajo realízalo en un mínimo de cinco cuartillas.</p> <p>Realiza tu actividad en un procesador de textos con fuente Arial 12 a espacio 1.5 e incorpora las fuentes consultadas al calce de tu documento con citación estilo APA y súbela a la sección de tareas.</p>	Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill	5 pts.
<b>Unidad 6</b> <b>Inteligencia emocional</b>	Actividad 1	<p>Explica la importancia que tiene la función de Inteligencia emocional dentro de una organización y contesta las siguientes preguntas:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Qué es la Inteligencia emocional</li> <li>2. ¿Cuáles son los tipos de Inteligencia emocional</li> <li>3. Enuncie los elementos de la Inteligencia emocional y describa brevemente cada uno de ellos</li> <li>4. Explique brevemente la evolución de la Inteligencia emocional</li> <li>5. ¿Qué es un Test de Inteligencia emocional</li> </ol> <p>Realiza tu actividad en un procesador de textos con fuente Arial 12 a espacio 1.5 e incorpora las fuentes consultadas al calce de tu documento con citación estilo APA y súbela a la sección de tareas</p>	Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill	5 pts.
<b>Unidad 7</b> <b>Características del negociador</b>	Actividad 1	<p>Elabora un esquema gráfico sobre las características del Negociador, utilizando el sistema llamado PREP, y comenta cada una de sus etapas;</p> <p>Etapas:</p>	Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill	5 pts.

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Prever los objetivos</li> <li>2) Recapacitar sobre el asunto</li> <li>3) Evaluar al interlocutor</li> <li>4) Preparar la propia argumentación.</li> </ol> <p>Realiza tu actividad en un procesador de textos con fuente Arial 12 a espacio 1.5 e incorpora las fuentes consultadas al calce de tu documento con citación estilo APA y súbela a la sección de tareas</p>		
<b>Unidad 8</b> <b>Herramientas</b> <b>de la</b> <b>negociación</b>	Actividad 1	<p>Elabora un mapa mental de esta Unidad, en donde identifiques todas las herramientas de la negociación, dando las características principales de: Ceder poco, Ganar mucho, Policia bueno, Policia malo, Tácticas de equipo, Táctica de autoridad limitada, Táctica de tiempo, Presión del poder, escasez del dinero y Ultimátum. El ensayo contendrá una introducción y conclusiones. Presenta de forma sintética y precisa.</p> <p>Realiza tu actividad en un procesador de textos con fuente Arial 12 a espacio 1.5 e incorpora las fuentes consultadas al calce de tu documento con citación estilo APA y súbela a la sección de tareas.</p>	Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill	5 pts.
<b>Unidad 9</b> <b>Negociación en</b> <b>el mercado</b>	Actividad 1	<p>La Negociación internacional juega un papel muy importante en nuestro país, su objetivo principal es desarrollar una buena estrategia y lograr las metas establecidas por la empresa.</p> <p>Realiza una investigación y comenta brevemente lo siguiente:</p>		5 pts.

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		<p>a) Menciona las diferencias más importantes a que se enfrentan las empresas en una negociación nacional a una internacional.</p> <p>b) Indica los factores influyentes que intervienen en una negociación internacional y explica brevemente cada uno de ellos.</p> <p>Realiza tu actividad en un procesador de textos con fuente Arial 12 a espacio 1.5 e incorpora las fuentes consultadas al calce de tu documento con citación estilo APA y súbela a la sección de tareas</p>		
<b>Unidad 10</b> <b>Tipos de integración</b>	Actividad 1	<p>Elabora un esquema grafico del tema: Tipos de integración, tomando en cuenta los siguientes factores:            Empleo de un agente o consejero; Involucrar a un mediador; Inducir a la contraparte a seguir el guion de las negociaciones; Adaptarse al guion de negociaciones de la contraparte; Coordinar los ajustes de ambas partes; Adoptar el guion de la contraparte; Improvisar un enfoque; Efecto sinfonía.</p> <p>Realiza tu actividad en un procesador de textos con fuente Arial 12 a espacio 1.5 e incorpora las fuentes consultadas al calce de tu documento con citación estilo APA y súbela a la sección de tareas.</p>	Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill	5 pts.
<b>Unidad 11</b> <b>Estrategias de la negociación</b>	Actividad Colaborativa	<p>Elabora un cuadro sinóptico sobre las Estrategias de la Negociación, tomando en consideración los siguientes factores y coméntalo con un compañero.</p> <p>Factores:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Determinación de la ubicación propia.</li> <li>▪ Determinación de la ubicación del interlocutor.</li> <li>▪ Conducción efectiva de la comunicación.</li> </ul>	Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill	10 pts.

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El cierre con posición ganar- ganar.</li> <li>▪ Estrategias del minimax qué se da y qué se obtiene.</li> <li>▪ Ubicación de posicionamiento mínimo del interlocutor.</li> </ul> <p>Mantén un orden claro en tus ideas. Realiza tu actividad en un procesador de textos con fuente Arial 12 a espacio 1.5 e incorpora las fuentes consultadas al calce de tu documento con citación estilo APA y súbela a la sección de tareas.</p>		
<b>Ponderación total de las actividades</b>				60 pts.

## EXÁMENES

De acuerdo con los lineamientos del modelo educativo, tienes tres períodos a lo largo del semestre para presentar tus exámenes parciales (consulta las fechas en el calendario de inscripción a parciales y globales en el Portal SUAyED), tú decides el período en el que los realizarás.

Para esta asignatura están programados de la siguiente manera:

**Parciales:** Deberás entregar las actividades de aprendizaje de las unidades implicadas en cada parcial, antes de que inicie el periodo de aplicación. Es importante que te inscribas en cada periodo y cumplas con los lineamientos para su presentación.

NÚMERO	UNIDADES (que lo integran)	VALOR (núm. enteros)
1ro.	1, 2 y 3	10%
2do.	4, 5 y 6	10%

<b>3ro.</b>	7, 8, 9, 10 y 11	20%
-------------	------------------	-----

Recuerda revisar el calendario de aplicación de exámenes en el portal del SUAyED y registrarte en el sistema EMA para poder presentar los exámenes.

- **Global. Examen único**

Valor	Requisitos	Aplicación de global
100%	Ninguno	04 y del 06 al 10 de junio de 2022

## PORCENTAJES DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN

---

Concepto	Porcentajes
Actividades de aprendizaje	50 %
Actividades colaborativas	10 %
Exámenes parciales	40 %
Otro	0 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

## FUNCIONES DEL ASESOR

---

Por ser una modalidad abierta, tu asesor:

1. Será tu apoyo y guía de manera presencial para la resolución de dudas y desarrollo de las actividades; así mismo, por la mensajería de la plataforma educativa para dudas concretas.
2. Calificará y retroalimentará tus actividades de aprendizaje en plataforma educativa en un lapso no mayor a una semana después de la entrega.

3. Te recomendará recursos didácticos adicionales para ampliar tu conocimiento. No es su obligación facilitarte: copias, archivos digitales o proporcionarte ligas directas de la BIDI.
4. Enviará tu calificación al finalizar el semestre de manera personalizada.

## DATOS DEL ASESOR O GRUPO DE ASESORES

---

Nombre	Correo electrónico
Baltasar Orozco Torres	borozco_51@hotmail.com
Israel Vladimir Villa García	ivilla@fca.unam.mx

Enseñar no es transferir conocimiento, sino crear las posibilidades para su propia producción o construcción.

Paulo Freire