

Sigla Asignatura	LNy0101	Nombre de la Asignatura	Liderazgo y negociación
Nombre del Recurso Didáctico	2.1.4 Estudio de casos Películas		
Unidad de Aprendizaje N° 2	Estilos de Negociación en la Organización		
Unidades de Competencia	Dirige al equipo del proyecto, a través del liderazgo y la negociación con diversos actores, de acuerdo a requerimientos, metas y objetivos del proyecto		

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE N°2

OBJETIVOS

Reconocer y desarrollar tipos de estrategia de Negociación presentes en la gestión de Proyectos, basado en películas relacionadas con la Negociación. (PRESENTACIÓN EN CLASES).

INSTRUCCIONES:

I.- En parejas o tríos, vea y Revise atentamente cualquier vídeo de películas que estén vinculadas con el proceso de Negociación, como por ejemplo “La Negociación El Padrino”, del sitio youtube, en la dirección electrónica que se adjunta: <http://www.youtube.com/watch?v=22gJUyyFxeo>

Si elige otra película como : Fist (Sylvester Stallone), Tribunal en Fuga (Dustin Hoffman), etc. Debe indicar el link y detalles de la película investigada.

II.- Luego CONTESTE FUNDAMENTANDO CADA UNA DE LAS RESPUESTAS y envíe el archivo con sus respuestas al correo del docente al término de la Evaluación.-

1.- ¿Cuáles son los aspectos que consideraron las partes en las tres etapas de la Negociación?

2.- ¿Qué tipo de objetivos pretendía conseguir cada parte en la negociación?

3.- ¿Cuál es la oferta que presentó cada parte en la negociación?

4.- ¿Qué estilo de negociación se presenta en el vídeo?

5.- ¿Qué tipo de negociadores presenta la situación que se muestra en el vídeo?

6.- De acuerdo a los actores que participan en esta negociación, ¿cómo podría calificarse?

7.- ¿Qué le recomendaría a cada una de las partes que está participando en la negociación para lograr un acuerdo que sea perdurable y beneficioso para ambos?

III.- Esta actividad es con presentación para la próxima clase, en la cual deben exponer todos los miembros del grupo las preguntas y presentar un informe escrito con portada, índice, introducción, análisis del caso, conclusión y bibliografía.

Mucho Éxito!!

PAUTA DE EVALUACIÓN

Nombre		Fecha	
Sección		Nota	

ESCALA DE VALORACIÓN

Sigla	Leyenda	% Logro
CL	Completamente Logrado	100%
L	Logrado	60%
ML	Medianamente Logrado	30%
NL	No Logrado	0%

N°	Indicador de Logro	4	3	2	1	OBS
		CL	L	ML	NL	
1	Considera los conocimientos que se han tratado en las clases sobre estilos de negociación.					
2	Considera una película relacionada con los estilos de negociación.					
3	Responden de buena forma a las preguntas realizadas en la actividad de investigación.					
4	Realiza una buena conclusión haciendo referencia a los conceptos pasados en clases					
5	Presenta de buena forma el grupo con ppt y con la formalidad que tiene el proceso					
6	Cumple con el formato de presentación del informe de forma correcta.					
	Total					