



## INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

NOMBRE DEL INSTRUMENTO:	Proyectos	NÚMERO DE INSTRUMENTO:	1
ÁREA ACADÉMICA:	TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	PERIODO DE ENTREGA:	07-01-2021 / 13-03-2021
PROGRAMA EDUCATIVO:	Ingeniería en Tecnologías de la Información y Comunicación	TIPO DE EVALUACIÓN:	Ordinaria
ASIGNATURA	Negociación Empresarial	GRUPO(s):	GITI11112-S / GITI11113-S
NOMBRE Y FIRMA DE FACILITADOR (ES):	GARCÍA LARA ROSA DELIA AGUILAR MENDOZA HÉCTOR OMAR		

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD	RESULTADO DE APRENDIZAJE
I. Factores y Estilos de negociación	<p>Realizará un plan estratégico de Negociación que contemple:</p> <p>Pre-negociación: Objetivos Tiempos Responsables (Papel del líder y del equipo) Estilo de comunicación Matriz de Factores Estilo de Negociación Resultado Programado Estrategia de Negociación Táctica personal</p> <p>Gruesa y Fina Términos Legales y comerciales Tiempo Comparar estándares Alternativas (Mínimo dos planes) Acuerdo Preliminar</p> <p>Post-Negociación Cierre de acuerdos Resultados obtenidos Comparación entre lo planeado y lo obtenido Áreas de oportunidad</p>

### CRITERIOS DE EVALUACIÓN

No.	CRITERIO	SABER	SABER HACER
1	INTRODUCCIÓN Y MARCO TEÓRICO	1.0	0.0
2	OBJETIVO E HIPÓTESIS	0.0	1.0
3	METODOLOGÍA	0.0	1.0
4	DESARROLLO	1.0	1.0
5	RESULTADO Y CONCLUSIÓN	1.0	2.0
6	REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA	1.0	0.0
7	SER	0.0	1.0
VALOR DEL INSTRUMENTO		4.0	6.0

### INSTRUCCIONES

**Realizara un plan estratégico de negociación que contemple: Pre-negociación, negociación gruesa y fina, términos legales y comerciales, tiempo, post- negociación, resultados obtenidos y conclusiones.**

**Nombre y firma del coordinador o Director de área**