



Anáhuac Cancún
Programa Magisterial

CRN Materia Título
60754 IIND2210 NEGOCIACIÓN

Datos de identificación de la asignatura

| | | | |
|---------------------------------------|--------------------------------|---|--------|
| Escuela o Facultad | Ingeniería | | |
| Nivel educativo | Licenciatura | | |
| Nombre oficial | NEGOCIACIÓN | | |
| Clave | IIND2210 | Créditos | 6 |
| Seriación | | Requisito concurrente | |
| Espacio físico | Aula | Horas con docente | 3 |
| Horas de estudio por el alumno | 3 | Horas de actividad por el alumno | 0 |
| Modalidad | PR/ID - Presencial - Inglés | Idioma | Inglés |

Datos del maestro

| | | | |
|---------------------------|------------------------|------------------|-------------|
| Expediente | 00048165 | | |
| Apellido paterno | Matias | | |
| Apellido materno | González | | |
| Nombre | Juan | | |
| Teléfono | 9981859989 | Extensión | No publicar |
| Correo electrónico | fmatias@prodigy.net.mx | | No publicar |

Pertinencia

Asignaturas cursadas por nivel

| | | |
|--------------------------------|--|---|
| Título/Grado MAESTRO | Nombre de los cursos / hrs. curso | MAESTRÍA EN ALTA DIRECCIÓN UNIVERSIDAD ANÁHUAC |
| Título/Grado LICENCIADO | Nombre de los cursos / hrs. curso | LICENCIATURA EN INGENIERÍA MECÁNICA ELÉCTRICA ÁREA INDUSTRIAL, UNIVERSIDAD ANÁHUAC |
| Título/Grado DIPLOMADO | Nombre de los cursos / hrs. curso | DIPLOMADO EN DOCENCIA, UNIVERSIDAD ANÁHUAC |

Otras calificaciones, experiencias y reconocimientos directamente relacionados con esta asignatura

Diplomado en Publicidad y Tendencias de la Comunicación , Tecnológico de Monterrey

Importancia para la formación Anáhuac/Competencias

Importancia para la formación Anáhuac

Una característica del Ingeniero Anáhuac es tener las habilidades para negociar en cualquier situación buscando siempre el bien social e individual en el mundo de los negocios.

Competencias del perfil de egreso relacionada con esta asignatura

Competencias profesionales:

Ingeniería Industrial para la Dirección / Ingeniería en Dirección de Negocios

1. Hace propuestas para la generación de riqueza de una organización, utilizando conocimientos de ingeniería económica y administración de proyectos, optimizando sus recursos con honestidad.

Ingeniería mecatrónica

1. Comercializa productos, procesos y servicios con valor para las empresas.

Competencia genérica:

1. Capacidad de trabajar en un equipo interdisciplinar.

PLANEACIÓN DE LA ASIGNATURA

Resultado de aprendizaje que se esperan

El alumno:

1. Aplica los conceptos y teorías básicas del arte de la negociación; diseña estrategias en el mundo de los negocios y la vida diaria para buscar el ganar ganar para las partes involucradas.
2. Analiza y discierne en qué casos deberá de aplicar determinadas negociaciones en función de las ventajas comparativas del oponente, su disponibilidad de recursos y los objetivos planteados para lograr la mejor negociación posible.
3. Aplica estrategias que le permitirán afrontar situaciones difíciles y convertirlas en marcos cooperativos ofreciéndole seguridad en su desempeño para lograr ambientes exitosos.
4. Vincula el aprendizaje del programa con los contenidos de las siguientes asignaturas: Antropología fundamental, Persona y trascendencia, Habilidades de comunicación y Responsabilidad Social.

Planteamiento didáctico sugerido

Estrategias Educativas Descripción

1. Debate. Se planteará a los estudiantes un tema controversial, se sugiere la formación de grupos que defiendan posiciones encontradas en torno al tema, se desarrollará una polémica coordinada por el docente o alguno de los alumnos, y se llegará a conclusiones generales que no necesariamente han de ser consensuadas.
2. Elaboración de Resumen. Es la exposición reducida y precisa de lo esencial de un asunto o tema. El resumen permite sintetizar el contenido en sus aspectos fundamentales, darse cuenta de lo aprendido al elaborarlo o repasarlo y retener gran cantidad de información.
3. Estudio de casos. Análisis detallado y exhaustivo de una situación específica real a fin de extraer conclusiones operativas.

Pretende vincular contenidos curriculares con situaciones de la realidad concreta, fortaleciendo la capacidad de proponer distintas opciones de solución a un problema para toma de decisiones.

4. Representación de roles. Se crean circunstancias momentáneamente reales para que los alumnos practiquen las habilidades necesarias para el manejo de determinadas situaciones. Promueve el trabajo en equipo, la creatividad y el desarrollo de habilidades.

5. Exposición interactiva. Se presentarán las principales ideas relacionadas con el tema y el docente promoverá la participación constante de sus alumnos formulándoles preguntas, planteándoles problemas teóricos, resolviendo sus dudas y escuchando sus inquietudes.

| | |
|--------------------------------------|--|
| Aprendizaje colaborativo: | Método educativo mediante el cual se busca unir los esfuerzos de los alumnos o de alumnos y profesores para, así trabajar juntos en la tarea de adquirir conocimiento, habilidades y competencias. |
| Caso práctico integral: | Resolución de un caso que integre los conceptos teóricos revisados, con su aplicación en situaciones reales o ficticias. |
| Debate: | Discusión grupal sobre un tema especialmente polémico y controversial con una previa investigación del mismo. Se sugiere la formación de grupos que defiendan posiciones encontradas en torno al tema, desarrollando un intercambio coordinado por el docente o por alguno de los alumnos a fin de llegar a conclusiones generales que no necesariamente han de ser consensuadas. |
| Estudio de casos: | Análisis detallado, exhaustivo y objetivo de una situación específica real a fin de identificar problemas, extraer conclusiones operativas y proponer soluciones. Pretende vincular contenidos curriculares con situaciones de la realidad concreta, fortaleciendo la capacidad de proponer distintas opciones de solución acordes con el caso planteado para la toma de decisiones. |
| Exposición por parte de los alumnos: | Comunicación oral, clara y eficaz, donde se exponen los conocimientos de un tema a partir de la consulta o investigación previa sobre el mismo. Se sugiere el empleo de recursos didácticos (presentaciones Power Point, video, grabaciones, etc.). |

Planeación de los temas

| Tema | Sub Tema | |
|---|---|---|
| 1. Introducción: Las situaciones de negociación como juegos de estrategia. | 1.1 Que es negociación 1.2 Enfoque general de la negociación. El punto de vista estratégico en el análisis de la negociación. 1.3 Estilos de negociador | Estrategias educativas Recursos y materiales Resultados de aprendizaje esperados Medios de evaluación Sesiones - Calendarización |

| | | |
|--------------------------------|---|--|
| 2.El proceso de la negociación | 2.1 Análisis de la negociación | Estrategias educativas |
| | 2.2. La negociación competitiva | Recursos y materiales |
| | 2.3. La negociación integradora | Resultados de aprendizaje esperados |
| | 2.4. Valor de reserva y poder de negociación | Medios de evaluación |
| | 2.5. El anclaje | Sesiones - Calendarización |
| | 2.6. Manipulación y percepciones | |
| | 2.7. Negociación basada en intereses vs. Negociación por posiciones | |
| | 2.8. Creación de valor | |
| | 2.9. La secuencia de las concesiones | |
| 3.Técnicas de negociación | 3.1 Intercambio de información | Estrategias educativas |
| | 3.2. Comunicación verbal y no verbal | Recursos y materiales |
| | 3.3. El poder en la negociación | Resultados de aprendizaje esperados |
| | 3.4. Manejo del conflicto | Medios de evaluación |
| | | Sesiones - Calendarización |

Criterios de evaluación

No tomaré en cuenta la asistencia

| Evaluaciones parciales 60% | % | Fecha | Comentarios |
|---|----------|--------------|--------------------|
| Examen escrito 1 (ES 1) | 20 | | |
| Examen escrito 2 (ES 2) | 20 | | |
| Resolución de Problema o Caso 1 (RPC 1) | 10 | | |
| Lecturas 1 (LEM 1) | 10 | | |

| Evaluaciones finales 40% | % | Fecha | Comentarios |
|---------------------------------|----------|--------------|--------------------|
| Examen escrito final 1 (ESF 1) | 40 | | |

Referencias bibliográficas y sitios web

Bibliografia básica

- 1- Fuller, G. (1991) The Negotiators Handbook Prentice Hall. USA.
- 2.- Thompson, L. (2000) The Mind and Heart of the Negotiator. USA. Prentice-Hall, Second Ed.
- 3.- Ury W. / Fisher R.(1992) Getting to Yes. USA. Penguin Books.

Bibliografia complementaria

- 1.- Ury W. (1992) Getting Past No. USA. Bantam Books"