

## Historia del programa

Lugar y fecha de elaboración	Participantes	Observaciones (Cambios y justificaciones)
Cancún, Q.Roo 15 JULIO 2009	Mtro. Oscar Turcott Mtra. Lorena Hernández Mtra. Leticia Martínez	Programa nuevo.
	M. en C. Nancy Aguas García	Revisión de temario

## Relación con otras asignaturas

### Anteriores

Asignatura(s) Tema(s)  
Taller de Redacción Profesional  
Desarrollo de Habilidades del Pensamiento  
Psicología Industrial  
Proyecto terminal

### Tema(s)

Planeación Estratégica  
Organización de las ideas.  
Redacción de párrafos.  
Habilidades de la lectura.  
Alternativas y creatividad.  
Fundamentos para el estudio de la interacción de grupos  
Proceso y dinámica de la formación del grupo  
Solución de conflictos  
Solución creativa de los problemas  
Defensa de la solución planteada.  
Orientación hacia el cliente.  
Evaluación externa e interna  
Políticas y manejo de conflictos

### Posteriores

Asignatura(s)  
Desarrollo de Habilidades gerenciales  
Liderazgo y Equipos de trabajo Tipos de roles que desempeñan los gerentes.

### Tema(s)

Las nuevas competencia del gerente del s. XXI  
Competencias gerenciales para interactuar con las personas.  
Comunicación interpersonal y organizacional  
Redes de comunicación interpersonal  
Manejo de la resistencia al cambio  
Dirigir en culturas distintas.  
Enfoque a las personas y relaciones efectivas.  
Retroalimentación constante.  
Liderazgo de equipo.  
Administración del conflicto.

Nombre de la asignatura

Departamento o Licenciatura

Taller de argumentación y técnicas de negociación

Ingeniería en Telemática

Ciclo	Clave	Créditos	Área de formación curricular
3 - 4	IL0414	6	Licenciatura Elección Libre

Tipo de asignatura

Horas de estudio

	HT	HP	TH	HI
Taller	16	32	48	48

## Objetivo(s) general(es) de la asignatura

### Objetivo cognitivo

Revisar herramientas de retórica, protocolo y negociación como instrumentos para la negociación, organización y conciliación de intereses en la cadena de suministro.

### Objetivo procedimental

Negociar objetivos o situaciones deseadas con los diversos actores de la cadena de suministro para la conciliación de intereses.

### Objetivo actitudinal

Propiciar la crítica de transformación, el diálogo y la empatía como medio óptimo para el intercambio de ideas y el impulso de proyectos en la cadena de suministro

## Unidades y temas

### Unidad I. PREPARACIÓN DE LA ARGUMENTACIÓN

Elaborar argumentos para su exposición efectiva y convincente.

#### 1) El Discurso y su composición

##### a) El Exordio

##### b) La narratio

c) Las partes prescindibles del discurso

d) La demostración (argumentación)

2) Los medios y la argumentación

a) La elocución

b) El action

## Unidad II. IMAGEN Y COMUNICACIÓN EN EL MUNDO EMPRESARIAL

Emplear tácticas de comunicación verbal y escrita para la adecuación de la argumentación a distintos agentes y medios de la cadena de suministro

1) imagen corporativa e imagen personal

a) Imagen personal como tarjeta de presentación en el ámbito laboral

2) La comunicación ante distintos actores de la cadena de suministro

a) Clientes

b) Jefes

c) Colegas y Compañeros

d) Proveedores

e) Subordinados

f) Actores interculturales

3) Distintos medios de comunicación empresarial

a) El buen uso del teléfono

b) Reuniones y juntas

c) Comidas de negocios

d) Presentaciones ejecutivas

e) Uso del email

### Unidad III. TÁCTICAS BÁSICAS DE NEGOCIACIÓN

Practicar tácticas fundamentales de negociación para la preparación y el desarrollo de un proceso de negociación

1) Tipos de negociación

2) El proceso de la negociación

3) Preparación de la negociación

a) Puntos de partida: BATNA, precio de reserva, ZOPA y creación de valor ante el intercambio

b) Obtención de información para la negociación

4) Poner al otro en la mesa de la negociación

5) Planteamiento inicial efectivo

6) Separar a la persona del problema

7) Focalizar en intereses, no posiciones

8) Inventar opciones de mutuo beneficio

9) Acuerdos y cierre de la negociación

### Unidad IV. NEGOCIACIÓN EN LA CADENA DE SUMINISTRO

Elaborar planteamientos de negociación para el establecimiento de acuerdos benéficos entre las partes involucradas en la cadena de suministro.

1) Preparación de la negociación en la cadena de suministro

a) Información sistémica en la preparación de la negociación

- a.1) Clientes
    - a.2) Proveedores
    - a.3) Medio ambiente: competencia, impactos ambientales, medio físico, medio cultural, entre otros
  - b) Información técnica del proyecto
  - c) Tipología del vendedor y tipología del comprador
  - d) Creación de valor de la cadena de suministro
- 2) Tácticas de negociación y cierre
- a) Tácticas de negociación con proveedores
    - a.1) Al corto plazo
    - a.2) Al largo plazo (cuando la relación importa)
    - a.3) En licitaciones públicas
  - b) Tácticas de negociación con clientes
    - b.1) Al corto plazo
    - b.2) Al largo plazo
    - b.3) Outsourcing
  - c) Tácticas de negociación con multi-partes
  - d) Acuerdos y cierre de la negociación con multi-partes

## Actividades que promueven el aprendizaje

---

**Docente**

**Estudiante**

Ideas previas  
Trabajo en equipo  
Mapas conceptuales  
Discusión de casos prácticos  
Discusión de temas en foro grupal virtual

Trabajo en equipo  
Juego de Roles  
Microenseñanza (videgrabarse)  
Resolución de ejercicios en clase  
Resolución de casos prácticos  
Elaboración de proyectos  
Discusión de temas en foro grupal virtual  
Experiencias de aprendizaje en Internet

## Actividades de aprendizaje en Internet

---

El estudiante deberá acceder al portal:

Investigar en la revista Harvard Business Review los títulos y contenidos de algún artículo que trate sobre negociación.

<http://www.hbrl.com/>

Investigación de Artículos en Harvard Business Review, América Latina

Fecha de consulta: julio, 2009

Leer el caso que el profesor le indique y llevar impreso con comentarios a clase.

Casos de Negociación <http://www.solonegociadores.com>

Fecha de consulta: julio, 2009

## Criterios y/o evidencias de evaluación y acreditación

---

Criterios	Porcentajes
Exámenes Parciales (evaluación docente)	10
Trabajo en Equipo (coevaluación)	20
Resolución ejercicios en clase	10
Proyecto Diagnósticos y bitácoras	30
Reporte de Casos	30
Total	100

## Fuentes de referencia básica

---

### Bibliográficas

Aristóteles (1995). Retórica. Madrid: Editorial Gredos.

Azaustre, A. y Casa, J. (1994) Introducción al análisis retórico: tropos, figuras y sintaxis del estilo. Santiago de Compostela:

Universidad de Santiago de Compostela-Lalia.

Collell, M. (2000) Guía de la Etiqueta Social y Empresarial. Gestión.

Fisher, R. y Ury, W. (1994). Obtenga el sí: el arte de negociar sin ceder. México: CECSA.

Harvard Business Essentials (2003). Negotiation. Boston: Harvard Business School Press.

Pujante, D. (2003) Manual de Retórica. Madrid: Colección Castalia Universidad.

Ury, W. (2007). ¡Supere el No! Cómo negociar con personas obstinadas. Colombia: Grupo Editorial Norma.

J-Lewicki, R., Barry, B. y Saunders, D. (2007) Negotiation: readings, exercises and cases. Boston: Mc Graw-Hill.

## **Web gráficas**

Harvard Business Review

## **Fuentes de referencia complementaria**

---

### **Bibliográficas**

Beltri, F. (2001) Aprender a Negociar. Barcelona: Paidós.

Clegg, B. (2001) Negociación al Instante. Consejos prácticos, estrategias y soluciones. México, Ediciones Granica.

Jackman, A. (2006). Cómo negociar. Colombia: Editorial Panamericana.

J-Lewicki, R., Barry, B. y Saunders, D. (2007) Negotiation: readings, exercises and cases. Boston: Mc Graw-Hill.

Schmidt, W. et al. (2001) Negociación y resolución de conflictos. Bilbao: Ediciones Deusto.

## **Web gráficas**

Harvard Business Review

<http://www.hbrl.com/>

Investigación de Artículos en Harvard Business Review, América Latina

Fecha de consulta: julio 2009

Casos de Negociación <http://www.solonegociadores.com>

Fecha de consulta: julio, 2009

## **Perfil profesiográfico del docente**

---

### **Académicos**

Licenciatura en Psicología, Sociología, Administración u otra área de Negocios. Preferentemente nivel de maestría en las áreas mencionadas. Contar con especialidad o diplomados en alguna de las siguientes áreas: Comportamiento Organizacional, Liderazgo, Desarrollo Organizacional, Cultura Organizacional o Alta Dirección.

## **Docentes**

Tener experiencia docente mínima de tres años en el nivel superior en asignaturas de administración, psicología y comportamiento organizacional.

## **Profesionales**

Tener experiencia mínima de tres años en puestos vinculados al manejo de recursos humanos en las empresas o a los negocios.