|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | INGENIERÍA EN DESARROLLO Y GESTIÓN DE SOFTWARE  EN COMPETENCIAS PROFESIONALES | descarga |

**ASIGNATURA DE NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Competencias** | Desarrollar y dirigir organizaciones a través del ejercicio ético del liderazgo, con enfoque sistémico para contribuir al logro de objetivos estratégicos. |
| 1. **Cuatrimestre** | Cuarto |
| 1. **Horas Teóricas** | 18 |
| 1. **Horas Prácticas** | 12 |
| 1. **Horas Totales** | 30 |
| 1. **Horas Totales por Semana Cuatrimestre** | 2 |
| 1. **Objetivo de aprendizaje** | El alumno formulará estrategias de negociar a través de identificar el contexto, los actores y el tipo de negociación, explorando los diferentes estilos de comunicación para adaptar el que más convenga al objetivo inicial. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Unidades de Aprendizaje** | **Horas** | | |
| **Teóricas** | **Prácticas** | **Totales** |
| I. Factores y Estilos de negociación | 12 | 8 | 20 |
| **II. Análisis de problemas y toma de decisión efectiva.** | 6 | 4 | 10 |
| **Totales** | **18** | **12** | **30** |

**NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL**

*UNIDADES DE APRENDIZAJE*

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Unidad de aprendizaje** | **I. Factores y Estilos de negociación** |
| 1. **Horas Teóricas** | 12 |
| 1. **Horas Prácticas** | 8 |
| 1. **Horas Totales** | 20 |
| 1. **Objetivo de la Unidad de Aprendizaje** | El alumno desarrollará el plan estratégico de negociación para crear el escenario favorable a la negociación |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Temas** | **Saber** | **Saber hacer** | **Ser** |
| Factores y estilos de la negociación | Definir Factores Internos y Externos de la negociación (tiempo, poderes, información, cultura, educación, estándares, experiencia, competencia)  Identificar los estilos de negociación | Determinar como afectan los factores internos y externos a la negociación  Seleccionar el estilo de negociación que convenga de acuerdo al análisis de factores (Matriz) | Proactivo  Respeto  Responsabilidad,  Iniciativa  Puntualidad  Crítico  Espíritu de superación personal  Analítico. |
| Elementos que influyen en el éxito de la negociación | Distinguir aspectos que influyen en la negociación:  - Personales: Características de la personalidad (carisma, audacia, comunicación, manejo de la inteligencia emocional).  - Comunicación: Estilos (relacionador, persuasivo, analítico y directivo) y patrones (Verbal, corporal/sonora: expresión facial, postura corporal, tono muscular, ritmo respiratorio, tono de voz y gesticulación) | Determinar la táctica personal que defina el estilo de comunicación a utilizar considerando sus rasgos personales | Proactivo  Respeto  Responsabilidad,  Iniciativa  Puntualidad  Crítico  Espíritu de superación personal  Analítico. |
| Proceso de la Negociación | Describir las etapas del proceso de negociación (pre-negociación, gruesa, fina y post-negociación).  Identificar las 15 estrategias de la negociación (agente de autoridad limitada, dinero en juego, práctica establecida, la migaja, el perrito, actuar y aceptar consecuencias, la salida oportuna, chico bueno- chico malo, alta y baja autoridad, participación activa, entender, sentir , encontrarse, el aspaviento, restricciones de presupuesto, negociador reacio, la decisión)  Identificar las 6 p´s de la negociación robusta ( producto, persona, pronóstico, problema, poder y proceso) | Elaborar un plan estratégico de negociación | Proactivo  Respeto  Responsabilidad,  Iniciativa  Puntualidad  Crítico  Espíritu de superación personal  Analítico. |

**NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL**

*PROCESO DE EVALUACIÓN*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Resultado de aprendizaje** | **Secuencia de aprendizaje** | **Instrumentos y tipos de reactivos** |
| Realizará un plan estratégico de Negociación que contemple:  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  Gruesa y Fina  - Términos Legales y comerciales  - Tiempo  - Comparar estándares  - Alternativas (Mínimo dos planes)  - Acuerdo Preliminar  Post-Negociación  - Cierre de acuerdos  - Resultados obtenidos  - Comparación entre lo planeado y lo obtenido  - Áreas de oportunidad | Identificar factores internos y externos, estrategias, el proceso de negociación, las 6 p´s de la negociación robusta y los elementos que afectan a la negociación  Identificar los estilos de negociación  Relacionar conceptos con su experiencia  Comprender la estructura del plan estratégico de la negociación | - Proyecto  - Lista de Cotejo |

**NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL**

*PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE*

|  |  |
| --- | --- |
| **Métodos y técnicas de enseñanza** | **Medios y materiales didácticos** |
| - Análisis de casos  - Simulación  - Equipos colaborativos | - Impresos (casos)  - Internet  - Equipo audiovisual |

*ESPACIO FORMATIVO*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Aula** | **Laboratorio / Taller** | **Empresa** |
| **X** |  |  |

**NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL**

*UNIDADES DE APRENDIZAJE*

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Unidad de aprendizaje** | **II. Análisis de problemas y toma de decisión efectiva.** |
| 1. **Horas Teóricas** | 6 |
| 1. **Horas Prácticas** | 4 |
| 1. **Horas Totales** | 10 |
| 1. **Objetivo de la Unidad de Aprendizaje** | El alumno aplicará los modelos de toma de decisión para garantizar el cumplimiento de los objetivos de la organización |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Temas** | **Saber** | **Saber hacer** | **Ser** |
| Fases para la toma de decisiones | Explicar el concepto "toma de decisiones"  identificar las 5 fases del proceso de toma de decisiones (Reconocimiento del problema, interpretación del problema, atención del problema, cursos de acción y consecuencias) | Distinguir las etapas del proceso de toma de decisiones | Proactivo  Respeto  Responsabilidad,  Iniciativa  Puntualidad  Crítico  Espíritu de superación personal  Analítico. |
| Modelos para la toma de decisiones | Identificar los 3 modelos de "toma de decisiones" (Racional, Racionalidad limitada y político) y sus características | Identificar el modelo de toma de decisiones de acuerdo a la naturaleza del problema  Tomar la decisión a partir del modelo seleccionado | Proactivo  Respeto  Responsabilidad,  Iniciativa  Puntualidad  Crítico  Espíritu de superación personal  Analítico. |

**NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL**

*PROCESO DE EVALUACIÓN*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Resultado de aprendizaje** | **Secuencia de aprendizaje** | **Instrumentos y tipos de reactivos** |
| A partir de un caso elaborará un plan estratégico de toma de decisiones que incluya:  Matriz del análisis del problema:  - Identificación  - Análisis de causas  - Soluciones potenciales  - Consecuencias de acciones  Alternativas de decisión:  - Selección del modelo  - Selección de la solución  - Implementación  - Evaluación | Comprender el concepto de toma de decisiones.  Identificar las fases y modelos de "toma de decisiones".  Relacionar conceptos en un caso práctico.  Analizar alternativas de solución.  Comprender la estructura del plan estratégico de toma de decisión | - Estudio de casos  - Lista de cotejo |

**NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL**

*PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE*

|  |  |
| --- | --- |
| **Métodos y técnicas de enseñanza** | **Medios y materiales didácticos** |
| - Análisis de casos  - Simulación  - Equipos colaborativos | - Impresos (casos)  - Internet  - Equipo audiovisual |

*ESPACIO FORMATIVO*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Aula** | **Laboratorio / Taller** | **Empresa** |
| **X** |  |  |

**NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL**

*CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA*

|  |  |
| --- | --- |
| **Capacidad** | **Criterios de Desempeño** |
| Evaluar el contexto de la negociación identificar su naturaleza, elementos, características y conflictos, para determinar el impacto que genera en la organización | Elabora un análisis del contexto que se llevará a la negociación que contiene:  - Fortalezas de la negociación  - Oportunidades colaterales que generaría la negociación para actores  - Debilidades de los actores para concretar la negociación  - Amenazas que puedan incidir en la negociación  - Tiempo de la negociación  - Costo-valor-beneficio de la negociación  - Impactos sobre la o las organizaciones |
| Determinar alternativas de acción a través de un plan estratégico de negociación para la toma de decisiones | Elabora un plan estratégico de negociación que contiene:  - Objetivos  - Actores  - Alcances  - Estilos y roles de negociación por actor  - Definición de los tiempos  - Costo-valor-beneficio  - Diseño del ambiente en que se llevará a cabo la negociación  - Diseño de la comunicación no verbal  - Diseño de propuestas alternativas para la negociación |
| Seleccionar cursos de acción a través de herramientas de toma de decisiones, para garantizar el cumplimiento de los objetivos de la organización | Elabora un reporte de la selección de alternativas que contiene: - Metodología a través de la cual se seleccionaron las alternativas.- Descripción de las alternativas seleccionadas- Justificación de las alternativas en términos de beneficios y efectos colaterales |

**NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL**

*FUENTES BIBLIOGRÁFICAS*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Autor** | **Año** | **Título del Documento** | **Ciudad** | **País** | **Editorial** |
| Stephen P. Robbins, David A. de Cenzo | 1996 | *Fundamentos de Administración, Conceptos y aplicaciones* | D. F. | México | Prentice Hall |
| Terry & Franklin | 1985 | *Principios de Administración* | D. F | México | CECSA |
| Stoner, Freeman, Gilbert | 1996 | *Administración* | D.F. | México | Prentice Hall |
| Robbins, Stephen | 1998 | *La administración en el mundo de hoy* | D.F. | México | Prentice Hall |
| Leslie W. Rue y Lloyd L. Byars | 1995 | *Administración Teoría y aplicaciones* | D.F. | México | Grupo Editor S. A. |
| Stephen P. Robbins, Mary Coulter | 1996 | *Administración.* | D.F. | México | Prentice Hall |