


**ASIGNATURA DE NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL BIS**

|                                                 |                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Competencias</b>                          | Desarrollar y dirigir organizaciones a través del ejercicio ético del liderazgo, con enfoque sistémico para contribuir al logro de objetivos estratégicos.                                                                     |
| <b>2. Cuatrimestre</b>                          | Décimo                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>3. Horas Teóricas</b>                        | 12                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>4. Horas Prácticas</b>                       | 18                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>5. Horas Totales</b>                         | 30                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre</b> | 2                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>7. Objetivo de aprendizaje</b>               | 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   |
| <b>I. Factores y estilos de negociación</b>                  | 8         | 12        | 20        |
| <b>II. Análisis de problemas y toma de decisión efectiva</b> | 4         | 6         | 10        |
| <b>Totales</b>                                               | <b>12</b> | <b>18</b> | <b>30</b> |


|                 |                                           |                                   |                     |                                                                                       |
|-----------------|-------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité Técnico de Habilidades Gerenciales | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.                          | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |                                                                                       |

# NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL BIS


## UNIDADES DE APRENDIZAJE

|                                                |                                                                                                               |
|------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Unidad de aprendizaje</b>                | <b>I. Factores y estilos de negociación</b>                                                                   |
| <b>2. Horas Teóricas</b>                       | 8                                                                                                             |
| <b>3. Horas Prácticas</b>                      | 12                                                                                                            |
| <b>4. Horas Totales</b>                        | 20                                                                                                            |
| <b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b> | 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).<br><br>Identificar los estilos de negociación.                                                                                                                                                                                                        | Determinar cómo afectan los factores internos y externos a la negociación.<br><br>Seleccionar el estilo de negociación que convenga de acuerdo al análisis de factores (Matriz). | Proactivo<br>Respeto<br>Responsabilidad<br>Iniciativa<br>Puntualidad<br>Crítico<br>Espíritu de superación personal<br>Analítico |
| Elementos que influyen en el éxito de la negociación | Distinguir aspectos que influyen en la negociación:<br><br>-Personales: Características de la personalidad (carisma, audacia, comunicación, manejo de la inteligencia emocional)<br>- 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<br>Respeto<br>Responsabilidad<br>Iniciativa<br>Puntualidad<br>Crítico<br>Espíritu de superación personal<br>Analítico |

|                 |                                           |                                   |                     |                                                                                       |
|-----------------|-------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité Técnico de Habilidades Gerenciales | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.                          | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |                                                                                       |


| Temas                     | Saber                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Saber hacer                                  | Ser                                                                                                                             |
|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Proceso de la Negociación | <p>Describir las etapas del proceso de negociación (pre-negociación, gruesa, fina y post-negociación).</p> <p>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).</p> <p>Identificar las 6 p's de la negociación robusta (producto, persona, pronóstico, problema, poder y proceso).</p> | Elaborar un plan estratégico de negociación. | Proactivo<br>Respeto<br>Responsabilidad<br>Iniciativa<br>Puntualidad<br>Crítico<br>Espíritu de superación personal<br>Analítico |

|                 |                                           |                                   |                     |                                                                                       |
|-----------------|-------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité Técnico de Habilidades Gerenciales | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.                          | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |                                                                                       |

# NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL BIS

## PROCESO DE EVALUACIÓN

| Resultado de aprendizaje                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Secuencia de aprendizaje                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Instrumentos y tipos de reactivos    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| <p>Realizará un plan estratégico de Negociación que contemple:</p> <p>Pre-negociación:<br/> Objetivos<br/> Tiempos<br/> Responsables (Papel del líder y del equipo)<br/> Estilo de comunicación<br/> Matriz de Factores<br/> Estilo de Negociación<br/> Resultado Programado<br/> Estrategia de Negociación<br/> Táctica personal</p> <p>Gruesa y Fina<br/> Términos Legales y comerciales<br/> Tiempo<br/> Comparar estándares<br/> Alternativas (Mínimo dos planes)<br/> Acuerdo Preliminar</p> <p>Post-Negociación<br/> Cierre de acuerdos<br/> Resultados obtenidos<br/> Comparación entre lo planeado y lo obtenido<br/> Áreas de oportunidad</p> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 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</li> <li>2. Identificar los estilos de negociación</li> <li>3. Relacionar conceptos con su experiencia</li> <li>4. Comprender la estructura del plan estratégico de la negociación</li> </ol> | <p>Proyecto<br/> Lista de cotejo</p> |

|                 |                                           |                                   |                     |                                                                                       |
|-----------------|-------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité Técnico de Habilidades Gerenciales | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.                          | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |                                                                                       |


# NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL BIS

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

| Métodos y técnicas de enseñanza                          | Medios y materiales didácticos                      |
|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Análisis de casos<br>Simulación<br>Equipos colaborativos | Impresos de casos<br>Internet<br>Equipo audiovisual |

### ESPACIO FORMATIVO

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


|                 |                                           |                                   |                     |                                                                                       |
|-----------------|-------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité Técnico de Habilidades Gerenciales | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.                          | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |                                                                                       |

# NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL BIS

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

|                                                |                                                                                                                         |
|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Unidad de aprendizaje</b>                | <b>II. Análisis de problemas y toma de decisión efectiva</b>                                                            |
| <b>2. Horas Teóricas</b>                       | 4                                                                                                                       |
| <b>3. Horas Prácticas</b>                      | 6                                                                                                                       |
| <b>4. Horas Totales</b>                        | 10                                                                                                                      |
| <b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b> | 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"<br><br>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<br>Respeto<br>Responsabilidad<br>Iniciativa<br>Puntualidad<br>Crítico<br>Espíritu de superación personal<br>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.<br><br>Tomar la decisión a partir del modelo seleccionado. | Proactivo<br>Respeto<br>Responsabilidad<br>Iniciativa<br>Puntualidad<br>Crítico<br>Espíritu de superación personal<br>Analítico |

|                 |                                           |                                   |                     |                                                                                       |
|-----------------|-------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité Técnico de Habilidades Gerenciales | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.                          | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |                                                                                       |

# NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL BIS

## PROCESO DE EVALUACIÓN

| Resultado de aprendizaje                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Secuencia de aprendizaje                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Instrumentos y tipos de reactivos              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| <p>A partir de un caso elaborará un plan estratégico de toma de decisiones que incluya:</p> <p>Matriz del análisis del problema:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificación</li> <li>- Análisis de causas</li> <li>- Soluciones potenciales</li> <li>- Consecuencias de acciones</li> </ul> <p>Alternativas de decisión:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Selección del modelo</li> <li>- Selección de la solución</li> <li>- Implementación</li> <li>- Evaluación</li> </ul> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comprender el concepto de toma de decisiones</li> <li>2. Identificar las fases y modelos de "toma de decisiones"</li> <li>3. Relacionar conceptos a un caso práctico</li> <li>4. Analizar alternativas de solución</li> <li>5. Comprender la estructura del plan estratégico de toma de decisión</li> </ol> | <p>Estudio de casos</p> <p>Lista de cotejo</p> |

|                 |                                           |                                   |                     |                                                                                       |
|-----------------|-------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité Técnico de Habilidades Gerenciales | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.                          | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |                                                                                       |


# NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL BIS

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

| Métodos y técnicas de enseñanza                          | Medios y materiales didácticos                      |
|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Análisis de casos<br>Simulación<br>Equipos colaborativos | Impresos de casos<br>Internet<br>Equipo audiovisual |

### ESPACIO FORMATIVO

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


|                 |                                           |                                   |                     |                                                                                       |
|-----------------|-------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité Técnico de Habilidades Gerenciales | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.                          | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |                                                                                       |



## NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL BIS

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


| Capacidad                                                                                                                                                                  | Criterios de Desempeño                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Evaluar el contexto de la negociación identificar su naturaleza, elementos, características y conflictos, para determinar el impacto que genera en la organización.</p> | <p>Elabora un análisis del contexto que se llevará a la negociación que contiene:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• fortalezas de la negociación</li> <li>• oportunidades colaterales que generaría la negociación para actores</li> <li>• debilidades de los actores para concretar la negociación</li> <li>• amenazas que puedan incidir en la negociación</li> <li>• tiempo de la negociación</li> <li>• costo-valor-beneficio de la negociación</li> <li>• impactos sobre la o las organizaciones</li> </ul> |
| <p>Determinar alternativas de acción a través de un plan estratégico de negociación para la toma de decisiones.</p>                                                        | <p>Elabora un plan estratégico de negociación que contiene:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• objetivos</li> <li>• actores</li> <li>• alcances</li> <li>• estilos y roles de negociación por actor</li> <li>• definición de los tiempos</li> <li>• costo-valor-beneficio</li> <li>• diseño del ambiente en que se llevara a cabo la negociación</li> <li>• diseño de la comunicación no verbal</li> <li>• diseño de propuestas alternativas para la negociación</li> </ul>                                       |
| <p>Seleccionar cursos de acción a través de herramientas de toma de decisiones, para garantizar el cumplimiento de los objetivos de la organización.</p>                   | <p>Elabora un reporte de la selección de alternativas que contiene:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Metodología a través de la cual se seleccionaron las alternativas</li> <li>• Descripción de las alternativas seleccionadas</li> <li>• Justificación de las alternativas en términos de beneficios y efectos colaterales</li> </ul>                                                                                                                                                                         |

|                 |                                           |                                   |                     |                                                                                       |
|-----------------|-------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité Técnico de Habilidades Gerenciales | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.                          | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |                                                                                       |

# NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL BIS

## FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

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

|                 |                                           |                                   |                     |                                                                                       |
|-----------------|-------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ELABORÓ:</b> | Comité Técnico de Habilidades Gerenciales | <b>REVISÓ:</b>                    | Dirección Académica |  |
| <b>APROBÓ:</b>  | C. G. U. T. y P.                          | <b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b> | Septiembre de 2020  |                                                                                       |