



PROGRAMA ACADÉMICO	Administración de Empresas		
ASIGNATURA:	Negociación y Toma de Decisiones		
UNIDAD ACADÉMICA O FACULTAD:	Unidad de administración y Contaduría		
SEMESTRE:	PRIMERO		
PRERREQUISITO:	Ninguno		
INTENSIDAD HORARIA:	Presencial 48	Autónomo 48	Total 96
No. CRÉDITOS	3 (tres)		

OBJETIVO DE LA ASIGNATURA

- Comprender los factores y las situaciones de conflicto y/o de negociación con clientes o grupos de interés para alcanzar soluciones de éxito que sean beneficiosas para las partes, así como desarrollar aquellas competencias que son claves en dichas circunstancias.
- Proporcionar un marco conceptual y práctico para garantizar la transferibilidad de los conocimientos y las competencias adquiridas en diferentes contextos y escenarios de una negociación comercial.
- Modificar actitudes y comportamientos en el alumnado que faciliten una negociación comercial eficaz.
- Trabajar, analizar e investigar casos de negociación comercial diseñados ad hoc para favorecer la adquisición de los conocimientos y competencias inherentes a la asignatura.
- Estimular al alumnado en la consulta, investigación y lectura de temas relacionados con la asignatura mediante las prácticas propias de la asignatura.

COMPETENCIAS A DESARROLLAR

- Capacidad de análisis y síntesis. Analizar, sintetizar, valorar y tomar decisiones a partir de los registros relevantes de información sobre la situación y previsible evolución de una negociación.
- Capacidad de análisis sobre la organización y planificación: organizar, planificar y administrar una negociación en una empresa u organización de tamaño pequeño y mediano, entendiendo su ubicación competitiva e institucional e identificando sus fortalezas y debilidades.
- Comunicación oral y escrita en lenguaje nativo: comprender y ser capaz de comunicarse, con corrección y en diferentes escenarios.
- Habilidad para analizar, buscar y discriminar información proveniente de fuentes diversas., ser capaz de identificar las fuentes de información relevante, obtener y



seleccionar información relevante imposible de reconocer por no profesionales.

- Capacidad para la resolución de problemas.
- Capacidad de tomar decisiones.
- Competencias Personales
- Motivación por la calidad y el rigor en el trabajo.
- Capacidad para trabajar en equipo y fluidez en la comunicación.
- Trabajo en un equipo de carácter interdisciplinar.
- Habilidad en las relaciones personales.
- Capacidad para trabajar en entornos diversos y multiculturales: reconocimiento y respeto a la diversidad.
- Competencias sistémicas
- Aprendizaje autónomo.
- Adaptación a nuevas situaciones.
- Creatividad.
- Liderazgo.
- Iniciativa y espíritu emprendedor.
- Aplicar los conocimientos en la práctica. En entornos organizativos que exigen o implican negociar con una o varias personas.
- Diseño y gestión de proyectos relacionados con el desarrollo de habilidades relacionadas con la dirección y gestión de personas. Poniendo especial énfasis en las competencias emocionales, tanto las personales como aquellas que favorecen la relación con los demás.
- Capacidad para la divulgación en cuestiones relativas al desarrollo de habilidades.
- Capacidad de consideración multidisciplinar de un problema que implica una negociación simple o compleja.
- Habilidad para el manejo del conflicto y selección del método apropiado

CONTENIDO PROGRAMÁTICO

PRIMERA PARTE: MARCO CONCEPTUAL DE LA NEGOCIACIÓN.

Tema 1: Negociación.

- 1.1. Marco conceptual de la negociación
- 1.2. El dilema del negociador
- 1.3. Negociación competitivas vs integradoras.
- 1.4. La intermediación o intervención de una tercera personas en la negociación
- 1.5. Reglas de una negociación exitosa

Tema 2: Conflicto y Negociación.

- 2.1. Definición de conflicto.
- 2.2. Características comunes de los conflictos.
- 2.3. Tipos de conflictos.
- 2.4. El conflicto y la cooperación.
- 2.5. Gestión integrada de los conflictos.
- 2.6. Actitud ante el conflicto y estilos de negociación.



Tema 3: Componentes y elementos esenciales en una negociación.

- 3.1.- Componentes esenciales de la negociación
- 3.2.- Desarrollo de las Mejores Alternativas para un Acuerdo Negociado (MAAN)
 - 3.2.1. El establecimiento de límites.
- 3.3.- El papel del negociador
- 3.4.- Obstáculos a la negociación
 - 3.4.1. La lucha por el poder.
 - 3.4.2. La manipulación.
 - 3.4.3. La ira y el enfrentamiento.

SEGUNDA PARTE: FASES DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN.

Tema 4: Fases del Proceso de Negociación.

- 4.1.- Preparación
 - 4.1.1.- Planteamientos estratégicos y tácticas de negociación más habituales.
- 4.2.- Negociación distributiva.
- 4.3.- Negociación integrativa.
- 4.4.- Cierre y acuerdo.

Tema 5: Negociación Distributiva.

- 5.1.- Elementos principales de la negociación distributiva.
- 5.2.- Estrategias fundamentales.
- 5.3.- El proceso de la negociación distributiva.
- 5.4.- El compromiso.

Tema 6: Negociación Integradora.

- 6.1.- Elementos principales de la negociación integradora.
- 6.2.- El proceso de la negociación integradora
- 6.3.- Factores que influyen en el éxito de las negociaciones integradoras.
- 6.4.- Negociaciones Mixtas.

ESTRATEGIA METODOLÓGICA Y DIDÁCTICA

- Método: inductivo deductivo.
- Técnica: forma expositiva dialogal.
- Procedimiento participativo individual.
- Evaluación de los aprendizajes.
- Aplicación y desarrollo de casos
- Clase magistral.



EVALUACIÓN

- **Estrategias de evaluación**
El calificativo de cada Unidad de Formación se obtendrá promediando las notas de los trabajos individuales (TI), grupales (TG), prácticas calificadas (PC) y prueba escrita (PE). La calificación de la Asignatura se obtendrá promediando los calificativos obtenidos en las Unidades de Formación.
- **Porcentajes de evaluación**
Primer parcial 30%
Segundo parcial 35%
Tercer parcial 35%

BIBLIOGRAFÍA

- CARRIÓN, J.C. (2007). "Técnicas de negociación". VI Encuentro de Responsables de protocolo y relaciones institucionales de las universidades españolas. Universidad de Alicante. [en línea].
www.ua.es/es/congresos/protocolo/6encuentro/ponencias/docs/negociacion.pdf.
[Consulta: 23 de Julio de 2012].
- DOMÍNGUEZ BILBAO, R. y GARCÍA DUADER, S. (2003). Introducción a la teoría de la negociación. Universidad Rey Juan Carlos. [En línea].
<http://www.fcjs.urjc.es/departamentos/areas/profesores/descarga/rqrquuvuvz/Introducci%F3n%20a%20la%20Teor%EDa%20de%20la%20Negociaci%F3n.pdf>.
[Consulta el 23 de Julio de 2012].
- FISHER, R.; URY, W. y PATTON, B. (2011) Obtenga el Sí. El arte de negociar sin ceder. Barcelona: Gestión 2000. ISBN 9788498751079
- GIL, F. y ALCOVER, C.M. (2005). Introducción a la psicología de las Organizaciones. Madrid: Alianza, pp. 447-466. ISBN. 978-84-4814-0687
- GÓMEZ-POMAR, J. (2004). Teoría y técnicas de Negociación. Barcelona: Ariel. ISBN 84-96612-01-5
- MALARET, J. (2004). Negociación estratégica para directivos de empresa: resultados sobresalientes en la mesa de la negociación. Madrid: Colex. ISBN: 978-84-787-9878-0
- MUNDUATE, L y MEDINA, F.J. (coord.). Gestión de conflictos, negociación y mediación. Madrid: Pirámide.
- NIERENBERG, J. y ROSS, I. (2004). Los secretos del éxito en la negociación. Barcelona: Blume Empresa. ISBN 84-8076-487-2
- THOMAS, J. (2005). Negociar para ganar. Cómo conseguir siempre el mejor acuerdo. Barcelona: Gestión 2000. ISBN 84-96612-01-5
- WATKINNS, M. (2007). Marcando las reglas de la negociación. Una guía para negociar con éxito. Bilbao: Harvard Business School Press. ISBN: 978-84-234-2458-0.