

[Regresar...](#)

Simulación y Técnicas de Negocios

Datos Generales

1. Nombre de la Asignatura		2. Nivel de formación	3. Clave de la Asignatura
Simulación y Técnicas de Negocios		Licenciatura	AD137
4. Prerrequisitos		5. Area de Formación	6. Departamento
Ninguno		Especializante Obligatoria	Departamento de Administración
7. Academia		8. Modalidad	9. Tipo de Asignatura
Administración Estratégica		Presencial	Curso-Taller
10. Carga Horaria			
Teoría	Práctica	Total	Créditos
40	40	80	8
12. Trayectoria de la asignatura			
Administración. Liderazgo y Habilidades Directivas. Administración de la Toma de Decisiones.			

Contenido del Programa

13. Presentación
Curso en el que el alumno adquiere una cultura directiva para la toma de decisiones al estudiar, comprender, analizar y aplicar los postulados teóricos y técnicos y herramientas del proceso de negociación en las distintas áreas funcionales de la administración empresarial. En la currícula se integra como parte de las asignaturas de formación especializada y optativa para las licenciaturas que oferta la División de Gestión Empresarial del CUCEA.
14.- Objetivos del programa
Objetivo General
Desarrollar en los alumnos las habilidades para diseñar y aplicar los simuladores como una herramienta directiva en los procesos de negociación y en la toma de las áreas funcionales de la empresa. 1.- El alumno conocerá los conceptos de negociación y sus tipos; el conflicto y sus diferentes situaciones; el ambiente de las negociaciones y evaluar las alternativas que lo lleven a la mejor solución. 2. Que el alumno aprenda a planear paso a paso el proceso de negociación identificar el tipo, el enfoque, fijar los objetivos y reconozca los diferentes

ámbitos en los que puede encontrarse y que requieren realizar actividades de negociación.

3. Capacitar al estudiante en las diferentes técnicas que puede aplicar en la logística de una negociación, la influencia cultural y social, y las limitaciones desde el punto de vista ético y legal en el proceso.

4. Que el alumno conozca los antecedentes y aplique la administración estratégica en la simulación y técnicas de negocios.

5. Conocer y aplicar el diferente software de simulación y técnicas de negociación.

15.-Contenido

Contenido temático

Unidad I. La negociación y su aplicación.

Unidad II. La comunicación.

Unidad III. El paralenguaje.

Unidad IV. La administración estratégica aplicada a la simulación de negocios.

Unidad V. La informática aplicada a la Simulación y Técnicas de Negociación.

Contenido desarrollado

Unidad I: La negociación y su aplicación (18 horas).

Objetivo particular de la unidad: Conocer los conceptos de negociación, conflicto y sus tipos.

1.1 Concepto de negociación y áreas de aplicación.

1.2 Elementos de la negociación.

1.4 El conflicto y sus tipos.

1.5 La negociación en contexto de crisis.

1.6 Ambiente en la negociación.

1.7 Limitaciones: Sociales, éticas, culturales, históricas, legales.

Unidad II: La comunicación para la negociación (14 horas).

Objetivo particular de la unidad: Establecer la relación entre la comunicación y la negociación.

2.1 La comunicación dinámica.

2.2 Fases de la comunicación para negociar.

2.3 El paralenguaje.

2.4 La comunicación asertiva.

2.5 La personalidad sensoria PNL en la negociación.

2.6 La inteligencia emocional en la negociación.

Unidad III: La negociación efectiva (16 horas).

Objetivo particular de la unidad: Determinar los elementos necesarios para llevar a cabo el proceso de negociación.

3.1 El proceso de la negociación.

3.2 Importancia de la información.

3.3 La información que se comparte.

3.4 El diagnóstico, la estrategia y la táctica.

3.5 Calificación, evaluación y selección de alternativas.

3.6 El análisis posterior.

Unidad IV: La administración estratégica y la simulación de negociaciones (14 horas).

Objetivo particular de la unidad: Analizar la administración estratégica y la simulación de negociaciones.

4.1 Planeación de la negociación.

4.2 Estrategias para la simulación de la negociación.

4.3 Creación de valor.

4.4 Construcción de relaciones (negocios a largo plazo).

4.5 Técnicas de negociación; ruda, con poder, posicional; de intereses, de mini y max.

4.6 Acuerdos principales.

Unidad V: La informática aplicada a la simulación y técnicas de negociación (18 horas).

Objetivo particular de la unidad: Revisar la importancia de la aplicación de herramientas electrónicas para una negociación efectiva.

5.1 Los simuladores, funciones y objetivos, alcances y limitaciones.

5.2 Los modelos matemáticos y la toma de decisiones.

5.3 Los modelos matemáticos como base de los simuladores.

5.4 Simulación para el registro e informe de las ventas.

5.5 Simuladores de negocios de mejora continua de procesos.

5.6 Simuladores de modelos en áreas funcionales.

5.7 Alternativas en acción.

16. Actividades Prácticas

Visitas a empresas, siendo estas reguladas y autorizadas por el Departamento y la Academia. Asistencia a conferencias y congresos. Participación en seminarios y simposios. Participación en eventos de Simuladores de Negocios de otras Instituciones. Investigación de campo y bibliográfica.

17.- Metodología

Método deductivo, analítico, sintético, tutorial, cooperativo, conjuntivo, individuales, grupales, estudios de casos. Lectura previa, trabajos de investigación, exposición del maestro, exposición de alumnos. Pizarrón, software, diapositivas, películas, audiovisuales, libros de texto.

18.- Evaluación

Evidencias de aprendizaje: Investigación de campo y bibliográfica, reportes de los análisis de casos, presentación de conflictos y problemas, diseño y manejo de simuladores y solución de problemas empresariales. Realización de exámenes.

Criterios de desempeño:

1. Exámenes parciales	20%
2. Trabajo individual y tareas	20%
3. Participación en equipo	20%
4. Trabajos de investigación	20%
5. Diseño y presentación de un Simulador de Negocios	20%
Suma de la calificación:	100%

Campo de aplicación en el aula: Exposición, trabajo colegiado, trabajo cooperativo, participación grupal y colectiva; aplicación de exámenes, de resultados de investigación de los procesos de negociación y manejo de simuladores.

19.- Bibliografía

Libros / Revistas Libro: El negociador completo.
Nierenberg, G. I. (2006) Limusa. No. Ed Segunda.

ISBN: 978-848-674-330-7

Libro: Negociaciones exitosas con PNL.
Nava, H. (2010) Editores Mexicanos Unidos No. Ed Primera.

ISBN: 978-607-140-421-3

Libro: Negociación efectiva una apuesta interdisciplinaria ante un mundo independiente.
Ochman, M. (2008) Porrúa. No. Ed Primera.

ISBN: 978-970-819-118-0

Libro: Aprender a resolver conflictos.
Redorta, J. (2007) Paidós. No. Ed Primera.

ISBN: 978-844-932-076-7

Libro: Obtenga el sí: El arte de negociar sin ceder.
Fisher, R. & Ury, W. (2007) CECSA. No. Ed Segunda.

ISBN: 968-261-240-3

Libro: Negociar con arte y conseguir que los demás se salgan con la tuya.
Font Barrot, A. (2008) Alienta. No. Ed Primera.

ISBN: 978-849-358-276-0

Libro: Negociar es fácil, si sabe cómo: ¿cuánto dinero pierde por desconocer las técnicas de negociación?
Hernández, A. (2011) Alienta. No. Ed Primera.

ISBN: 978-841-532-007-4

Libro: El negociador al minuto: Pasos simples para lograr mejores acuerdos.
Hutson, D. (2011) Empresa Activa. No. Ed Primera.

ISBN: 978-849-944-060-6

Libro: Negociando con el diablo: Cuándo negociar o cuándo pelear
Mnookin, R. (2010) Norma. No. Ed Primera.

ISBN: 978-958-452-990-9

Otros materiales

Negocie y Gane: Schoonmaker, Alan
Descripción: Libro

Negociación efectiva una apuesta interdisciplinar: Ochman Marta

Descripción: Libro

La Magia de Negociar: Dey, Alex

Descripción: Libro

Los Caminos de la Negociación: Ponti, Franc

Descripción: Libro

Simuladores de negocio: Página Web

Descripción: Internet

20.- Perfil del profesor

Estudios de licenciatura en Administración o afines de las Ciencias Económico Administrativas, formación didáctico pedagógica, experiencia administrativa y en negociaciones empresariales e institucionales, con estudios de posgrado.

21.- Nombre de los profesores que imparten la materia

Barrera Curiel Mario Ernesto

Código: 2116383

Díaz Amézquita Ernesto

Código: 2005476

Díaz González Sergio

Código: 8303746

González Márquez Miguel Ángel

Código: 9606971

Gutiérrez Carrillo Carlos Salvador

Código: 2210436

22.- Lugar y fecha de su aprobación

Zapopan, Jalisco. 15 de Octubre del 2016.

23.- Instancias que aprobaron el programa

Firmas de las personas que participaron y aprobaron el programa, así como el sello del departamento que lo avala

24.- Archivo (Documento Firmado)

[Simulación y Técnicas de Negocios.pdf](#)

Imprimir 

[Regresar...](#)