



ACADEMIA DE ADMINISTRACIÓN					
I	NOMBRE DE LA MATERIA	Laboratorio de Simulación y Técnicas de Negocios			
	TIPO DE ASIGNATURA	Curso-Taller	CLAVE	ID849	
II	CARRERA	Tecnologías de la Información			
	ÁREA DE FORMACIÓN	Optativa Abierta			
III	PRERREQUISITOS	Ninguno			
IV	CARGA GLOBAL TOTAL	80	TEORÍA	40	PRÁCTICA 40
V	VALOR EN CRÉDITOS	8			
	FECHA DE CREACIÓN	Agosto 2018	PROFESORES PARTICIPANTES	Mtra. Karina González Esqueda Mtro. Simón Pérez Romero	
	FECHA DE ÚLTIMA MODIFICACIÓN	Julio 2023	PROFESORES PARTICIPANTES	Mtra. Karina González Esqueda Mtro. Simón Pérez Romero	
	FECHA DE EVALUACIÓN				

VI. FUNDAMENTACIÓN

El curso se desarrolla con contenidos teóricos y prácticos, que generen en el estudiante las posibilidades de adquirir una cultura directiva para la toma de decisiones al estudiar, comprender, analizar y aplicar los postulados propios de la asignatura, así como el uso de técnicas y herramientas del proceso de negociación en las distintas áreas funcionales de la administración empresarial, con enfoque en las organizaciones especializadas en la TIC.

Se ofrecen estudio de casos, simulación de negociaciones, visitas de campo y un proyecto final integrador de las actividades realizadas durante el curso, pero con aplicación a un caso real.

OBJETIVOS PARTICULARES:

- Desarrollar habilidades para el diseño y aplicación de los simuladores como una herramienta directiva en los procesos de negociación y en la toma de decisiones en las áreas funcionales de la empresa.
- Conocer diversas técnicas aplicadas en la negociación, evaluando en su amplio aspecto los contextos que influyen en el proceso de la negociación; los principios éticos y legales que en éstos se involucran.
- Incorporar la administración estratégica en la simulación y técnicas de negocios, a fin de planear paso a paso el proceso de negociación en distintos ámbitos de una organización.

VII. CONTENIDO TEMÁTICO

Unidad I La negociación y su aplicación



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS LAGOS

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE LA CULTURA REGIONAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES Y DEL DESARROLLO ECONÓMICO

- Unidad II La comunicación para la negociación
- Unidad III La negociación efectiva
- Unidad IV La administración estratégica y la simulación de negocios
- Unidad V La informática aplicada a la simulación y técnicas de negociación

Unidad I: La negociación y su aplicación

- i. Concepto de negociación y áreas de aplicación
- ii. Elementos de la negociación
- iii. La negociación en contexto de crisis
- iv. Ambiente en la negociación
- v. Limitaciones: Sociales, éticas, culturales, históricas, legales

Unidad II: La comunicación para la negociación

- i. La comunicación dinámica
- ii. Fases de la comunicación para negociar
- iii. El conflicto y sus tipos
- iv. El paralenguaje
- v. La comunicación asertiva

Unidad III: La negociación efectiva

- i. El proceso de la negociación
- ii. Importancia de la información
- iii. La información que se comparte
- iv. El diagnóstico, la estrategia y la táctica
- v. Calificación, evaluación y selección de alternativas
- vi. El análisis posterior

Unidad IV: La administración estratégica y la simulación de negociaciones

- i. Planeación de la negociación
- ii. Estrategias para la simulación de la negociación
- iii. Creación de valor
- iv. Construcción de relaciones (negocios a largo plazo)
- v. Técnicas de negociación; ruda, con poder, posicional; de intereses, de mini y max.
- vi. Acuerdos principales

Unidad V: La informática aplicada a la simulación y técnicas de negociación

- i. Los simuladores, funciones y objetivos, alcances y limitaciones
- ii. Los modelos matemáticos y la toma de decisiones
- iii. Los modelos matemáticos como base de los simuladores
- iv. Simulación para el registro e informe de las ventas



- v. Simuladores de negocios de mejora continua de procesos
- vi. Simuladores de modelos en áreas funcionales
- vii. Alternativas en acción

VIII. MODALIDAD DEL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

Presencial con posibilidad de adaptarse a clases virtuales a distancia.

IX. BIBLIOGRAFÍA

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL o biblioteca digital donde está disponible (en su caso)
Puchol Moreno, Luis	El Libro de la Negociación	Ediciones Diaz de Santos S.A.	2020	Biblioteca Virtual UDG e-book https://ebookcentral.proquest.com/lib/wdgbiblio/detail.action?dclid=7098471
Sánchez de Rojas D., Emilio & Del. Prado H., Cristina	Negociación y Mediación para la Resolución de Conflictos: Una Aproximación con Estudios de Caso	Editorial: Dykinson, S.L.	2021	Biblioteca Virtual UDG e-book https://ebookcentral.proquest.com/lib/wdgbiblio/detail.action?dclid=6661417
Cordell, Andrea	El manual de la negociación	Editorial Trillas	2021	No disponible en bibliotecas de CU Lagos
Font Barrot, Alfred	Curso de Negociación Estratégica	Editorial UOC	2018	Biblioteca Virtual UDG e-book https://ebookcentral.proquest.com/lib/wdgbiblio/detail.action?dclid=7025744
Fernando Guerra Muñoz	Estrategias de Negociación	Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.	2018	ISBN e-book: 9786077449270, 607744927X
Lorenzo Lago, Enrique	Construyendo Acuerdos	Ediciones Diaz de Santos S.A.	2016	Biblioteca Virtual UDG e-book https://ebookcentral.proquest.com/lib/wdgbiblio/detail.action?dclid=7098394



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS LAGOS

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE LA CULTURA REGIONAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES Y DEL DESARROLLO ECONÓMICO

Martínez G., María del Carmen	La negociación	Editorial Díaz de Santos, S.A.	2013	Biblioteca Virtual UDG e-book https://ebookcentral.proquest.com/lib/wdgbiblio/detail.action?docID=5075564
Complementaria				
Budjac, Barbara	Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos	Pearson Educación de México, SA de CV	2011	Biblioteca Virtual UDG e-book https://ebookcentral.proquest.com/lib/wdgbiblio/detail.action?docID=5133854
Hernández, A.	Negociar es fácil, si sabe cómo: ¿cuánto dinero pierde por desconocer las técnicas de Negociación?	Alienta. No. Ed Primera.	2011	ISBN: 9788415320074 Red de Bibliotecas UDG
Hutson, D.	El negociador al minuto: Pasos simples para lograr mejores acuerdos.	Empresa Activa. No. Ed Primera.	2011	ISBN: 9788499440606 Red de Bibliotecas UDG
Nava, H.	Negociaciones exitosas con PNL.	Editores Mexicanos Unidos. Primera Ed..	2010	ISBN: 9786071404213 Red de Bibliotecas UDG
Ochman, M.	Negociación efectiva una apuesta interdisciplinaria ante un mundo independiente.	Porrúa. No. Ed Primera.	2008	ISBN: 9789708191180 Red de Bibliotecas UDG
Redorta, J.	Aprender a resolver conflictos.	Paidós. No. Ed Primera.	2007	ISBN: 9788449320767 Red de Bibliotecas UDG
Fisher, R. & Ury, W.	Obtenga el sí: El arte de negociar sin ceder.	CECSA. No. Ed Segunda.	2007	ISBN: 9682612403 Red de Bibliotecas UDG
Font Barrot, A.	Negociar con arte y conseguir que los demás se salgan con la tuya. (2008)	Alienta. No. Ed Primera.	2008	ISBN: 9788493582760 Red de Bibliotecas UDG



X. CONOCIMIENTOS, APTITUDES, ACTITUDES, VALORES, CAPACIDADES Y HABILIDADES QUE EL ALUMNO DEBE ADQUIRIR

- + Desarrolla en el alumno conocimientos y habilidades para implementar técnicamente el proceso de negociación.
- + Además, adquiere habilidades en el diseño de simuladores de negocios para su aplicación en empresas privadas y en instituciones públicas que le faciliten tomar decisiones desde la función de dirección.

XI. EL CAMPO DE APLICACIÓN PROFESIONAL DE LOS CONOCIMIENTOS QUE PROMUEVE EL DESARROLLO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

El alumno será capaz de aplicar conceptos básicos para la negociación, el manejo de conflictos, así como la evaluación de alternativas para generar soluciones precisas en el ejercicio profesional de las TIC. Además, sabrá implementar diversos softwares de simulación y técnicas de negociación en las organizaciones.

XII. PERFIL DEL PROFESOR

Este curso requiere de profesores con alta formación en administración de negocios y la aplicación de las TIC en la gestión empresarial.

XIII. EVALUACIÓN

Aspectos a evaluar

- Conocimiento teórico - prácticos
- Capacidad analítica en la resolución de conflictos
- Reflexión crítica y compromiso ético
- Habilidad en el uso de TIC, aplicadas a la administración de negocios

MEDIOS DE EVALUACIÓN.

- Cumplimiento oportuno de tareas semanales (entrega en plataforma *classroom*). Actividades correspondientes a los contenidos temáticos del programa.
- Participaciones en clase con exposiciones de trabajo colaborativo relacionados a estudios de caso.
- Prácticas individuales en simulador de negocios.
- Producto integrador. Resolución de caso de negociación. Se desarrollan las diversas etapas de la negociación, misma que concluye con la grabación de un vídeo referente a la resolución de conflicto, mediante estrategias de negociación (vídeo de 5 minutos).

MOMENTOS DE EVALUACIÓN.

Evaluación continua y evaluación de productos.



PORCENTAJE DE CADA UNO DE LOS CRITERIOS

Instrumento/producto	Porcentaje
Participación	10%
Actividades de aprendizaje (reportes de investigación y casos prácticos)	30%
Reporte de Práctica	10%
Producto Integrador	30%
Exámenes parciales	20%

XIV. TIPO DE PRÁCTICAS

Ejercicios en simuladores de negocios para fortalecer el aprendizaje basado en la resolución de problemas, el análisis de realidades propias de un negocio, la toma de decisiones y su evaluación.

XV. MAESTROS QUE IMPARTEN LA MATERIA

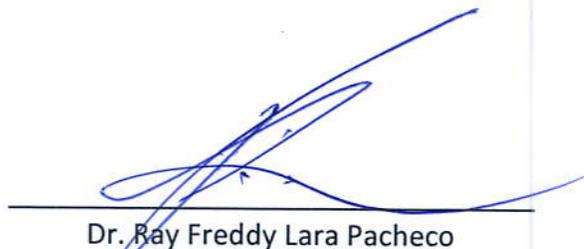
Mtro. Simón Pérez Romero

XVI. PROFESORES PARTICIPANTES

Mtra. Karina González Esqueda

Mtro. Simón Pérez Romero


Simón Pérez Romero


Dr. Ray Freddy Lara Pacheco


Simón Pérez Romero