

[Regresar...](#)

Negociación y Toma de Decisiones

Datos Generales

1. Nombre de la Asignatura	2. Nivel de formación	3. Clave de la Asignatura
Negociación y Toma de Decisiones	Licenciatura	CU185
4. Prerrequisitos	5. Área de Formación	6. Departamento
Ninguno	Optativa abierta	Departamento de Administración
7. Academia	8. Modalidad	9. Tipo de Asignatura
Administración Especializada	Presencial	Curso-Taller
10. Carga Horaria		
Teoría	Práctica	Total
40	40	80
Créditos		
8		
12. Trayectoria de la asignatura		
Esta asignatura es parte de la orientación optativa abierta en Administración Especializada, que incluye las asignaturas de Administración de Conflictos y Legitimidad Organizacional y la de Gestión y Proyección de la Imagen Organizacional.		

Contenido del Programa

13. Presentación
Los directores modernos requieren realizar actividades para establecer las mejores condiciones de ganar cuando se celebran convenios con actores importantes del entorno externo, por tal motivo se presentarán conflictos que el profesional en el área de la gestión empresarial debe enfrentar, conjuntando la capacidad de negocios y resolver exitosamente los inconvenientes que se les presenten.
14.- Objetivos del programa
Objetivo General
Proporcionar una sólida preparación a líderes del sector público o privado, interesados en desarrollar habilidades avanzadas de negociación para resolver conflictos y promover procesos exitosos de colaboración, tanto en el interior de sus organizaciones como en alianza con otras organizaciones y sectores de la sociedad.
15.-Contenido
Contenido temático
Unidad 1. Enfoque en la solución: principios centrales de la negociación de

conflictos.

Unidad 2. Patrones avanzados de comunicación y creación de objetivos de bien común.

Unidad 3. Seguridad personal e inteligencia emocional en situaciones críticas.

Unidad 4. De creatividad para la **negociación** y la solución de conflictos.

Unidad 5. Facilitación y mediación en las organizaciones.

Contenido desarrollado

Unidad 1. Enfoque en la solución: Principios centrales de la negociación de conflictos. 15 horas.

Objetivo particular: Identificar los elementos que constituyen el tipo de **negociación ganar-ganar** y los elementos básicos para la solución exitosa de conflictos interpersonales.

1.1 Introducción.

1.1.1. ¿Qué es la **negociación**?

1.1.2. **Negociación** cooperativa vs. competitiva.

1.1.3. Estilos de **negociación**.

1.2. Método de **negociación ganar-ganar**.

1.2.1. Enfoque en la solución, no en la persona ni en el problema.

1.2.2. Concentración en intereses, no en posiciones.

1.2.3. Generación de alternativas de beneficio mutuo.

1.2.4. Utilización de criterios objetivos.

1.2.5. Creación de la mejor alternativa para el acuerdo negociado.

1.3. Elementos centrales de la “Cultura para la Paz”.

1.4. Enfoque en la solución en la práctica.

1.4.1. Percepción.

1.4.2. Comunicación.

1.4.3. Emoción.

1.4.4. Creatividad.

Unidad 2. Patrones avanzados de comunicación y creación de objetivos de bien común. 15 horas.

Objetivo particular: Desarrollar la habilidad para crear marcos de beneficio mutuo necesarios para una **negociación** eficaz e incrementar de manera comprobable la efectividad personal de comunicarse y desarrollarse con otros.

2.1 Dominancias cerebrales y conflicto.

2.1.1. Estilos de personalidad.

2.1.2. Identificación de motivaciones (deseos, necesidades y valores).

2.1.3. Estilos de **negociación**.

2.2 Habilidades avanzadas de la escucha.

2.2.1. El lenguaje como generador de realidades.

2.2.2. Crear un clima de confianza.

2.2.2.1. Agudeza perceptual o calibración.

2.2.2.2. Sintonías verbal, corporal y emocional.

2.2.3. Concreción o clarificación de mensajes.

2.2.4. El enfoque en la solución.

2.3. Creación de un marco de bien común.

2.3.1. Armonización de los objetivos mutuos.

2.3.2. Gestión de necesidades.

Unidad 3. Seguridad personal e inteligencia emocional en situaciones críticas. 10 horas.

Objetivo particular: Brindar un entrenamiento emocional para que los participantes aprendan a desarrollar y a mantener estados internos de seguridad en momentos críticos, y que conozcan el adecuado manejo de las emociones, propias y ajena, en el proceso de negociación.

3.1 Habilidades de inteligencia emocional en la negociación.

3.1.1. ¿Qué es la inteligencia emocional?

3.1.2. Claves para el manejo adecuado del enojo.

3.1.3. Herramientas de desenganche emocional.

3.1.3.1. Ampliación de perspectivas y reencuadres en la negociación.

3.1.4. Cultivo del autodominio y la seguridad personal.

3.1.4.1. Estrategias de programación emocional para afrontar negociaciones difíciles.

3.1.5. ¿Cómo manejar adecuadamente el enojo de los otros?

3.1.5.1. Saber contestar positivamente las críticas y los ataques personales.

3.2. Estrategias y tácticas del proceso de negociación.

3.2.1. La relación de poder en la solución de conflicto.

3.2.2. Estudio de las diferentes estrategias y tácticas en la negociación.

3.2.3. Preparación de la negociación.

3.2.4. Desarrollo de “la mejor alternativa a un acuerdo negociado”.

Unidad 4. De creatividad para la negociación y la solución de conflictos. 10 horas.

Objetivo particular: Desarrollar la habilidad de pensamiento creativo para precisar objetivos, identificar alternativas de calidad, hacer transacciones razonables, evaluar los riesgos y tomar decisiones efectivas.

4.1. Claves para tomar decisiones eficaces.

4.1.1. Especificación de objetivos.

4.1.2. Habilidades de creación de alternativas de calidad.

4.1.3. Modelos para la evaluación de alternativas y toma de decisiones.

4.1.4. Evaluación y prevención de riesgos.

4.2. Manejo adecuado de objeciones.

4.2.1. Acuerdo condicional.

4.2.2. El arte de persuadir con integridad.

Unidad 5. Facilitación y mediación en las organizaciones. 10 horas.

Objetivo particular: Desarrollar las habilidades para ser un facilitador de los procesos humanos en los equipos de trabajo, siendo un mediador o agente de paz en los conflictos interpersonales e intergrupales, mediante la realización de un proyecto integrador.

- 5.1. Cultivo de la capacidad de influir o convencer a públicos grandes.
- 5.2. Problemas característicos del trabajo en equipo y la toma de decisión grupal.
- 5.3. Desarrollo de las habilidades de facilitación y de mediación en grupos.
- 5.4. Temas selectos de **negociación**.
- 5.5. Proyecto de supervisión y presentación de proyecto final.

16. Actividades Prácticas

Exposiciones, investigaciones, congresos, elaboración de trabajo final.

17.- Metodología

- Exposición del Profesor
- Exámenes de control de lectura
- Exposiciones de alumnos
- Análisis de casos

18.- Evaluación

1. Lecturas recomendadas y análisis	10%
2. Exámenes	40%
3. Ensayos	20%
4. Asistencia a congresos	10%
5. Trabajo final	20%

19.- Bibliografía

Libros / Revistas Libro: **Técnicas de negociación: un método práctico.**
Dasí, Manuel F. & Martínez, (2006) ESIC. No. Ed Quinta.

ISBN: 84-7356-401-4

Libro: **Técnicas de negociación: habilidades para negociar con éxito.**
Fernández Martos, S. (2005) Ideas Propias. No. Ed Primera.

ISBN: 978-849-345-530-9

Libro: **Habilidades directivas. Técnicas de negociación.**
González García, M. J. (2006) INNOVA. No. Ed Primera.

ISBN: 84-9649-313-4

Libro: **Mediación. Proceso, tácticas y técnicas.**
De Diego Vallejo, R. & Guillé (2010) Pirámide. No. Ed Tercera.

ISBN: 84-3682-433-4

Libro: **Mediación: convivencia y resolución de conflictos en la comunidad.**
Rozenblum de Horowitz, S. (2007) Graó. No. Ed Primera.

ISBN: 978-847-827-479-6

Libro: Mediación: Elaboración de Proyectos. Casos Prácticos.
Sarasola, J.L. & Malagón, J.L (2010) Tecnos. No. Ed Primera.

ISBN: 978-843-095-111-6

Otros materiales

Solución de conflictos: Página Web
Descripción: Internet

Taller de Negociación y Resolución de Conflictos: Página Web
Descripción: Internet

20.- Perfil del profesor

El docente que imparte la asignatura, deberá contar con estudios de licenciatura en áreas económico-administrativas o posgrado afín, además de amplia experiencia en el área.

21.- Nombre de los profesores que imparten la materia

Gutiérrez Carrillo Carlos Salvador
Código: 2210436

22.- Lugar y fecha de su aprobación

Zapopan, Jalisco. 11 de octubre del 2016.

23.- Instancias que aprobaron el programa

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

24.- Archivo (Documento Firmado)

[Negociación y Toma de Decisiones.pdf](#)

Imprimir 

[Regresar...](#)