



**Universidad de Guadalajara  
Centro Universitario de los Lagos**

**PROGRAMA DE ESTUDIO  
FORMATO BASE**

**1. IDENTIFICACIÓN DEL CURSO**

Nombre de la materia

**Simulación y Técnicas de Negocios**

|                      |                  |                    |                 |                    |
|----------------------|------------------|--------------------|-----------------|--------------------|
| Clave de la materia: | Horas de teoría: | Horas de práctica: | Total de Horas: | Valor en créditos: |
| IA167                | <b>40</b>        | <b>20</b>          | <b>60</b>       | <b>6</b>           |

Tipo de curso: (Marque con una X)

|          |             |             |          |   |           |            |              |
|----------|-------------|-------------|----------|---|-----------|------------|--------------|
| C= curso | P= practica | CT = taller | = curso- | X | M= módulo | C= clínica | S= seminario |
|----------|-------------|-------------|----------|---|-----------|------------|--------------|

Nivel en que ubica: (Marque con una X)

|                |   |            |
|----------------|---|------------|
| L=Licenciatura | X | P=Posgrado |
|----------------|---|------------|

|  |  |
|--|--|
| Prerrequisitos formales (Materias previas establecidas en el Plan de Estudios) | Prerrequisitos recomendados (Materias sugeridas en la ruta académica aprobada) |
|  |  |

Departamento:

**Ciencias Sociales y del Desarrollo Económico**

Carrera:

**Licenciatura en Administración**

Área de formación:

|   |  |  |  |   |                                     |
|---|--|--|--|---|-------------------------------------|
| Área de formación básica común obligatoria. | Área de formación básica particular obligatoria. | Área de formación básica particular selectiva. | <b>Área de formación especializante selectiva.</b> | X | Área de formación optativa abierta. |
|---|--|--|--|---|-------------------------------------|

Historial de revisiones:

|                                 |        |             |
|---------------------------------|--------|-------------|
| Acción:                         | Fecha: | Responsable |
| Revisión, Elaboración           |        |             |
| <b>Elaboración</b>              |        |             |
| <b>Revisión</b>                 |        |             |
| <b>Revisión</b>                 |        |             |
| <b>Revisión y Actualización</b> |        |             |
| <b>Revisión</b>                 |        |             |

Academia:

**Disciplinas Informativas**

Aval de la Academia:

Fecha:

**2014 B – 2015 A**

| <b>Nombre</b> | <b>Cargo:</b> Presidente, Secretario, Vocales | <b>Firma</b> |
|---------------|---|--------------|
|               |   |              |
|               |   |              |

## 2. 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

## 3. 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.

## 4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

### **Unidad I: La negociación y su aplicación**

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

### **Unidad II: La comunicación para la negociación**

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

### **Unidad III: La negociación efectiva**

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

### **Unidad IV: La administración estratégica y la simulación de negociaciones**

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

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

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

## 5. CONTENIDO

Temas y Subtemas

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.

**7. TAREAS, ACCIONES Y/O PRÁCTICAS DE LABORATORIO**

|  |
|--|
|  |
|--|

**8. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA** (Preferentemente ediciones recientes, 5 años)

|   |  |
|---|--|
| 1 | Libros / Revistas Libro: El negociador completo.<br>Nierenberg, G. I. (2006) Limusa. No. Ed Segunda.                                 |
| 2 | Libro: Negociaciones exitosas con PNL.<br>Nava, H. (2010) Editores Mexicanos Unidos No. Ed Primera.                                  |
| 3 | Libro: Negociación efectiva una apuesta interdisciplinaria ante un mundo independiente.<br>Ochman, M. (2008) Porrúa. No. Ed Primera. |
| 4 | Libro: Aprender a resolver conflictos.<br>Redorta, J. (2007) Paidós. No. Ed Primera  |
| 5 | Libro: Obtenga el sí: El arte de negociar sin ceder.<br>Fisher, R. & Ury, W. (2007) CECOSA. No. Ed Segunda.                          |
|   | Libro: Negociar con arte y conseguir que los demás se salgan con la tuya.<br>Font Barrot, A. (2008) Alienta. No. Ed Primera.         |

**9. BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA** (Preferentemente ediciones recientes, 5 años)

|   |   |
|---|---|
| 1 | Negocie y Gane: Schoonmaker, Alan<br>Descripción: Libro                               |
| 2 | Negociación efectiva una apuesta interdisciplinar: Ochman Marta<br>Descripción: Libro |
| 3 | La Magia de Negociar: Dey, Alex<br>Descripción: Libro                                 |

**10. CRITERIOS Y MECANISMOS PARA LA ACREDITACION**

|  |
|--|
| <p>Acreditación: Para tener derecho a examen ordinario el alumno deberá cumplir con un 80% de las asistencias y para tener derecho a examen extraordinario el alumno deberá cumplir con el 65% de las asistencias.</p> |
|--|

**11. ESQUEMA DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN**

| <b>Unidad de Competencia:</b>      | <b>Porcentaje:</b> |
|------------------------------------|--------------------|
| Exámenes Parciales                 | 20%                |
| Evaluación Departamental           | 30%                |
| Realización y entrega de practicas | 20%                |
| Trabajo colaborativo               | 10%                |
| Trabajo Final                      | 20%                |