

“UNIVERSIDAD EMILIANO ZAPATA”

OBJETIVO DE LA MATERIA	El alumno conocerá la importancia y los elementos fundamentales de la técnica de la negociación como herramienta básica en su profesión, este curso es integrador por lo que el alumno con los conocimientos adquiridos tendrá las herramientas necesarias para una negociación de éxito.
-------------------------------	---

LICENCIATURA EN		CONTADOR PÚBLICO					
MATERIA		Seminario de Negociación		LINEA CURRICULAR		GENERAL	
TETRAMESTRE		NOVENO	CLAVE	TIT-002	SERIACION		
HFD	3	HEI	3	THS	6	CREDITOS	5

UNIDAD TEMATICA	OBJETIVO DE LA UNIDAD	CONTENIDOS	RECURSOS BIBLIOGRAFICOS
1. GENERALIDADES DE LA NEGOCIACIÓN	1. El alumno conocerá y aprenderá la necesidad e importancia de la teoría de la negociación; con el objetivo de evaluar su impacto en la empresa.	1.1 Generales de la negociación - Conceptualización etimológica. - Definición del vocablo negociación. - Niveles de negociación. - Clases de negociación. - Características de negociación	Colaucovo, Juan Luis. Negociación contratación internacional. Macci. Argentina. 2008. Chamoun, Nicolás Habib. Desarrollo de negocios. Ágata. México. 2007.
2. FUNDAMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN	2. Fundamentos de la negociación El alumno conocerá y explicará los componentes de la negociación en el ámbito del comercio internacional.	2.2. Fundamentos de la negociación. - Aspectos básicos de la negociación. - Concepto de quien, que, con qué y donde se realiza una negociación. - Etapas en la negociación. - Enfoque Cohen. - Enfoque estratégico clásico Aelgroni Beaufre. - Enfoque Aldao Zapiola. - Análisis de ventajas y desventajas de los diversos enfoques	Banco Nacional de Comercio Exterior, Técnicas de negociación internacional. BANCOMEXT. México. 2009. Edelman, Joel, Gestión de compras: negociación y estrategias de aprovisionamiento, Editorial Fundación Confemetal, Madrid, 2006. Maldonado Williams, Héctor, Manual de comunicación oral,

<p>3. PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN</p>	<p>3. El alumno tomará de la información básica del proceso de negociación con el fin de aplicarlo al mismo.</p>	<p>3.3. Preparación de la negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> - Planeación de la negociación. Información del mercado. - Información sobre su empresa - Información sobre los productos. - Información sobre las partes. 	<p>Editorial Longman-Addison Wesley, México, 2008.</p> <p>Neale, Margaret, Bezerman, Maxh, Negotiating rationally maxwell, Editorial Mc Millan international group, Estados Unidos, 2008.</p>
<p>4. PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN</p>	<p>4. El alumno conocerá y explicara el impacto en las empresas las fases del proceso de la negociación.</p>	<p>4.4. Proceso de la negociación.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Determinación del plan general. - Desarrollo del plan general. - Participación de los directivos. - La supervisión de la acción. - Perspectiva 	<p>Aldao Zapiola, Carlos Marcelo, La negociación, Editorial Macci, Argentina 2007.</p> <p>Banco Nacional de Comercio Exterior, Técnicas de negociación internacional, BANCOMEXT, México, 2010.</p>
<p>5. MODELOS DE NEGOCIACIÓN</p>	<p>5. El alumno analizara y explicará las características de los modelos de negociación, con el objetivo de evaluar las ventajas y desventajas de cada uno.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Modelos de negociación - Generalidades de los modelos. - Modelos arquetípicos. - Modelos competitivos. - Modelos comparativos. 	<p>Colaucovo, Juan Luis. Negociación contratación internacional. Macci. Argentina. 2008.</p> <p>Chamoun, Nicolás Habib. Desarrollo de negocios. Ágata. México. 2007.</p>
<p>6. IMPACTO EN DESARROLLO DE ESTRATEGIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL</p> <p>.</p>	<p>6. El alumno con los conocimientos de los aspectos estratégicos y tácticos de las negociaciones, realizará escenarios futuros en la empresa.</p>	<p>6.6. Principios de las estrategias y tácticas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Construya relaciones, no tratos. - Creación del valor. - La inteligencia emocional en la negociación. - Perspectivas - Aprender a comunicarse 	<p>Banco Nacional de Comercio Exterior, Técnicas de negociación internacional. BANCOMEXT. México. 2009.</p> <p>Edelman, Joel, Gestión de compras: negociación y estrategias de aprovisionamiento, Editorial Fundación Confemetal,</p>

<p>7.- DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN</p>	<p>7.- El estudiante podrá evaluar las ventajas y desventajas del proceso de la negociación en diversas organizaciones.</p>	<p>7.7. Reflexiones sobre la importancia del desarrollo de la negociación.</p> <ul style="list-style-type: none"> - No aceptar la primera oferta. - El método ganar- perder. - El método ganar- ganar. - Acuerdos principales como opción a largo plazo. - Materialización de los resultados. 	<p>Madrid, 2006.</p> <p>Maldonado Williams, Héctor, Manual de comunicación oral, Editorial Longman-Addison Wesley, México, 2008.</p> <p>Neale, Margaret, Bezerman, Maxh, Negotiating rationally maxwell, Editorial Mc Millan international group, Estados Unidos, 2008.</p>
<p>8. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL CONTEXTO NACIONAL E INTERNACIONAL</p>	<p>8. El alumno podrá explicar en el entorno del comercio internacional las técnicas de negociación en el área nacional e internacional.</p>	<p>8.8. Técnicas de intervención no obligatorias.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Técnicas facilitantes. - Técnicas de persuasión por terceras partes. - Técnicas de solución de disputas mediante intervención de terceros y fallos obligatorios. - Coerción voluntaria. - Adjudicación modificada. - Formas de solucionar controversias extra-jurídicamente. - La cláusula arbitral. - El compromiso arbitral. - Los árbitros. - Naturaleza jurídica del arbitraje. 	<p>Aldao Zapiola, Carlos Marcelo, La negociación, Editorial Macci, Argentina 2007.</p> <p>Banco Nacional de Comercio Exterior, Técnicas de negociación internacional, BANCOMEXT, México, 2010.</p>

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE:-

- Exposición por parte del profesor
- Discusiones facilitadas por el instructor
- Trabajo individual o grupal por parte de los estudiantes.
- Análisis de casos
- Construcción de mapas conceptuales que reafirmen la importancia de los elementos teóricos básicos.
- Exposición de los temas a través de ejercicios teóricos y de aplicación seleccionados como base de aprendizaje

- Solución dirigida de ejercicios teóricos y de aplicación.
- Solución de ejercicios en forma individual y en equipo
- Solución a ejercicios asignados de tarea.
- Investigación de conceptos básicos y aplicaciones.
- Resolución de ejercicios teóricos y de aplicación a distintas áreas, en forma individual y grupal
- Trabajo realizado en el aula.
- Examen.

RECURSOS DIDÁCTICOS: Pizarrón, infocus, laptop.

EVALUACIÓN: Tres evaluaciones (Parcial al finalizar el mes) que equivalen al 25%, cada una, de la evaluaciones; Exámenes Rápidos que equivalen al 10% de la evaluación final y los Trabajos Individual y en Equipo que equivalen al 15% de la evaluación final cada uno.