

UNIVERSIDAD DE NUEVO LEON "EMILIANO ZAPATA"

INGENIERIA	INGENIERO ADMINISTRADOR EN TECNOLOGIAS DE INFORMACION				
MATERIA	Seminaro de Tecnicas de Negociación		LINEA CURRICULAR		
TETRAMESTRE	Séptimo	CLAVE	ATT-108	SERIACION	
HTS:	3	HPS:1	THS:4	CREDITOS	7

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.

TIEMPO ESTIMADO	NOMBRE Y OBJETIVO DE LA UNIDAD	TEMAS Y SUBTEMAS	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	BIBLIOGRAFIA
	<p>1. Generalidades de la negociación 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.</p> <p>2. Fundamentos de la negociación El alumno conocerá y explicará los componentes de la negociación en el ámbito del comercio Internacional.</p>	<p>1.1. Generales de la negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conceptualización etimológica. - Definición del vocablo negociación. - Niveles de negociación. - Clases de negociación. - Características de negociación <p>2.2. Fundamentos de la negociación.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aspectos básicos de la negociación. - Concepto de quién, qué, con que y donde se realiza una negociación. - Etapas en la negociación. - Enfoque Cohen. - Enfoque estratégico clásico: Aelgrom Beaufe. - Enfoque A Ideo Zapata. - Análisis de ventajas y desventajas de los diversos enfoques 	<p>Exposición del tema Investigación del tema Discusiones grupales Trabajo individual y grupal</p> <p>Exposición del tema Investigación del tema Discusiones grupales Trabajo individual y grupal</p>	<p>COLAUCCOVQ, Juan Luis. Negociación contractual internacional. México: Argentina, 2002.</p> <p>CHAMOUN, Nicolás Habib. Desarrollo de negocios. Agua. México, 2004.</p> <p>Banco Nacional de Comercio Exterior, Técnicas de negociación internacional. BANCOMEXT. México, 2004</p> <p>Edelman, Joel, Gestión de compañías: negociación y estrategias de aprovisionamiento, Editorial Fundación Confenetal, Madrid, 2003.</p>
	<p>3. Preparación de la negociación El alumno tomará de la</p>	<p>3.3. Preparación de la negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> - Planación de la negociación 	<p>Exposición del tema Investigación del tema Discusiones grupales</p>	

<p>3. Preparación de la negociación</p> <p>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>Investigación del tema</p> <p>Discusiones grupales</p> <p>Trabajo individual y grupal</p>	<p>Fundación Confederal, Madrid, 2003.</p> <p>Maldonado Williams, Héctor, Manual de comunicación oral, Editorial Longman-Addison Wesley, México, 2003.</p>
<p>4. Proceso de la negociación</p> <p>El alumno conocerá y explicará 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>Exposición del tema</p> <p>Investigación del tema</p> <p>Discusiones grupales</p> <p>Trabajo individual y grupal</p>	<p>Neale, Margaret, Bazerman, Max, <i>Negotiating rationally</i> maswell, Editorial Mc Millan international group, Estados Unidos, 2003.</p> <p>Aldao Zapata, Carlos Marcelo, <i>La negociación</i>, Editorial Masec, Argentina 2002.</p>
<p>5. Modelos de negociación</p> <p>El alumno analizará 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 arquitectónicos. - Modelos competitivos. - Modelos comparativos. 	<p>Exposición del tema</p> <p>Investigación del tema</p> <p>Discusiones grupales</p> <p>Trabajo individual y grupal</p>	<p>Banco Nacional de Comercio Exterior, <i>Técnicas de negociación internacional</i>, BANCOMEXT, México, 2003</p>
<p>6. Impacto en desarrollo de estrategias en el comercio internacional</p> <p>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"> - Construye relaciones, no tratos. - Creación del valor. - La inteligencia emocional en la negociación. - Perspectivas - Aprender a comunicarse 	<p>Exposición del tema</p> <p>Investigación del tema</p> <p>Discusiones grupales</p> <p>Trabajo individual y grupal</p>	<p>Colanovio, Juan Luis, <i>Negociación</i>, Editorial Masec, Argentina, 2002.</p> <p>Goldhaber, Gerard M., <i>La comunicación en las organizaciones</i>, Editorial trillas, México, 2005.</p>

<p>7. Desarrollo de la negociación 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>Exposición del tema Investigación del tema Discusiones grupales Trabajo individual y grupal</p>	
<p>8. Técnicas de negociación en el contexto nacional e internacional 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 facilitadoras. - Técnicas de persuasión por terceros partes. - Técnicas de solución de disputas mediante intervención de terceros y fallos obligatorios. - Coerción voluntaria. - Adjudicación modificada. - Formas de solucionar controversias extra-judicialmente. - La cláusula arbitral. - El compromiso arbitral. - Los árbitros. - Naturaleza jurídica del arbitraje. 	<p>Exposición del tema Investigación del tema Discusiones grupales Trabajo individual y grupal</p>	

RECURSOS DIDÁCTICOS: Pizarra, infocus, laptop

EVALUACIÓN: Dos evaluaciones suora de medio término y una final que equivalen al 50%, cada una con calificación final integrada por (2) exámenes con valor de 30% cada uno, evaluaciones rápidas, trabajos, investigaciones de equipo, 10%, Trabajo final 20 %.