

UNIVERSIDAD AUTONOMA "GENERAL EMILLIANO ZAPATA"

LICENCIATURA	EN PSICOLOGIA					
MATERIA	Seminario de Negociación			LINEA CURRICULAR		ADMINISTRACION
TRIMESTRE	Noveno	CLAVE	ADM-108	SERIACION	ADM-102	
HTS	3	HPS	3	THS	6	CREDITOS
						8

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
6 Hrs.	<p>1. Generalidades de la negociación</p> <p>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>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>Exposición del tema</p> <p>Investigación del tema</p> <p>Discusiones grupales</p> <p>Traabajo individual y grupal</p>	<p>COLAUOCOVO, Juan Luis. Negociación: contratación internacional. Macel. Argentina. 2002.</p> <p>CHAMOUN, Nicolas Habib. Desarrollo de negocios. Ágata. México. 2004.</p>
6 Hrs.	<p>2. Fundamentos de la negociación</p> <p>El alumno conocerá y explicará los componentes de la negociación en el ámbito del comercio internacional.</p>	<p>2.2. Fundamentos de la negociación.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aspectos básicos de la negociación. - Concepto de quien, que, con que y donde se realiza una negociación. - Etapas en la negociación. - Enfoque Cohen. - Enfoque estratégico clásico Aetroni Beaure. - Enfoque Aldo Zapata. - Análisis de ventajas y desventajas de los diversos enfoques 	<p>Exposición del tema</p> <p>Investigación del tema</p> <p>Discusiones grupales</p> <p>Traabajo individual y grupal</p>	<p>Banco Nacional de Comercio Exterior. Técnicas de negociación internacional. BANCOMEXT. México. 2004.</p> <p>Edelman, Joel. Creation de compuras: negociación y</p>

5 Hrs.	3. Preparación de la negociación El alumno tomará de la información básica del proceso de negociación con el fin de aplicarlo al mismo.	3.3. Preparación de la negociación. - Planeación de la negociación. - Información del mercado. - Información sobre su empresa. - Información sobre los productos. - Información sobre las partes.	Exposición del tema Investigación del tema Discusiones grupales Trabajo individual y grupal	estrategias de aprovisionamiento. Editorial Fundación Condemetal, Madrid, 2003. Maldonado Williams, Héctor, Manual de comunicación oral, Editorial Longman-Addison Wesley, México, 2003.
5 Hrs.	4. Proceso de la negociación El alumno conocerá y explicará el impacto en las empresas las fases del proceso de la negociación.	4.4. Proceso de la negociación. - Determinación del plan general. - Desarrollo del plan general. - Participación de los directivos. - La supervisión de la acción. - Perspectiva	Exposición del tema Investigación del tema Discusiones grupales Trabajo individual y grupal	Neale, Margaret, Bazerman, Max H. Negociación racionalmente maxwell, Editorial Mc Millan internacional group, Estados Unidos, 2003. Aldao Zapicúa, Carlos Marcelo, La negociación, Editorial Macoi, Argentina 2002.
5 Hrs.	5. Modelos de negociación El alumno analizará y explicará las características de los modelos de negociación, con el objetivo de evaluar las ventajas y desventajas de cada uno.	- Modelos de negociación. - Generalidades de los modelos. - Modelos arquitectónicos. - Modelos competitivos. - Modelos comparativos.	Exposición del tema Investigación del tema Discusiones grupales Trabajo individual y grupal	Banco Nacional de Comercio Exterior, Técnicas de negociación internacional, BANCOMEXT, México, 2005
5 Hrs.	6. Impacto en desarrollo de estrategias en el comercio internacional El alumno con los conocimientos de los aspectos estratégicos y tácticos de las negociaciones, realizará escenarios futuros en la empresa.	6.6. Principios de las estrategias y tácticas. - Construya relaciones, no tratos. - Creación del valor. - La inteligencia emocional en la negociación. - Perspectivas - Aprender a comunicarse	Exposición del tema Investigación del tema Discusiones grupales Trabajo individual y grupal	Colancho, Juan Luis, Negociación, Editorial Maccoi, Argentina, 2002. Coklaner, Gerard M., La comunicación en las organizaciones, Editorial grillas, México, 2005.

<p>5 Hrs.</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, - 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>	<p>Exposición del tema Investigación del tema Discusiones grupales Trabajo individual y grupal</p>	
<p>5 Hrs.</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. - Técnicas facilitadoras. - 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-judicialmente. - La cláusula arbitral. - El compromiso arbitral. - Los árbitros. - Naturaleza jurídica del arbitraje.</p>	<p>Exposición del tema Investigación del tema Discusiones grupales Trabajo individual y grupal</p>	

<p>RECURSOS DIDÁCTICOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pizarra, ó Pizarrón. • Infocus, laptop • Manuales de la Materia • Videograbaciones y • Multimedia 	<p>EVALUACIÓN:</p> <p>Exámenes parciales y un final, la asistencia puntual y completa a clase, el cumplimiento cabal en las tareas y laboratorios que determine el maestro y la participación del alumno en clase. La ponderación de estas variables es:</p>	<p>PROMEDIO DE EXÁMENES:</p> <table border="1"> <tr> <td>1er. Examen Parcial</td> <td>30 %</td> </tr> <tr> <td>2º. Examen Parcial</td> <td>30 %</td> </tr> <tr> <td>Examen Final</td> <td>40 %</td> </tr> <tr> <td>Calificación Final</td> <td>100 %</td> </tr> </table>	1er. Examen Parcial	30 %	2º. Examen Parcial	30 %	Examen Final	40 %	Calificación Final	100 %	<p>PONDERACIÓN EN CADA EXAMEN:</p> <p>70 % Evaluación Teórica 20 % Asistencia, Tareas y Participación 10 % Laboratorio</p>
1er. Examen Parcial	30 %										
2º. Examen Parcial	30 %										
Examen Final	40 %										
Calificación Final	100 %										