PLAN DE TRABAJO

I. Datos de la institución

Plantel	**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO** **FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN** DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA Modalidad: A Distancia		**Grado o Licenciatura**	Licenciatura en Administración

II. Datos del asesor

Nombre	MORALES GARDUÑO JOSÉ ARMANDO	**Correo**	jgardunio@fca.unam.mx

III. Datos de la asignatura

Nombre	TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL	**Clave**	1626	**Grupo**	8651
Modalidad	Obligatoria	**Plan**	2012	**Fecha de inicio del semestre**	04 de febrero de 2025
Horas de asesoria semanal	4	**Horario**	Lunes: 11:00 - 13:00 hrs Miércoles: 11:00 - 13:00 hrs	**Fecha de término del semestre**	13 de junio de 2025

IV. Contenido temático

TEMA	**HORAS**		
	Total	**Teoría**	**Práctica**
I. Naturaleza de la negociación	4	4	0
II. La comunicación en la negociación	6	6	0

III. Planeación de la negociación	6	6	0
IV. Etapas básicas y proceso de negociación	6	6	0
V. La programación neurolingüística	6	6	0
VI. Inteligencia emocional	4	4	0
VII. Características del negociador	6	6	0
VIII. Herramientas de la negociación	6	6	0
IX. Negociación con el mercado	6	6	0
X. Tipos de integración	6	6	0
XI. Estrategias de la negociación (Datos estadísticos)	8	8	0

V. Presentación general del programa

Estimado(a) alumno(a) de la asignatura de Técnicas de Negociación Empresarial.
Para este curso seré tu asesor, mi responsabilidad y labor será apoyarte en tu proceso de enseñanza aprendizaje, respondiendo a tus dudas sobre las actividades a desarrollar y atendiendo inquietudes sobre alguno de los temas y/o subtemas de la asignatura. Puedes consultarme las veces que consideres necesario, contarás con mi retroalimentación y respuesta oportuna a todas tus preguntas. Adicional a las sesiones por chat se programarán algunas videoconferencias por Zoom, que serán para aclarar dudas que tengan con algún tema, están serán en las siguientes fechas:
Sesión 1: 26 de febrero / 11:00 a 13:00 h. /dudas de la unidad 1 y 2.
Sesión 2: 10 de marzo / 11:00 a 13:00 h. /dudas de la unidad 3 y 4.
Sesión 3: 2 de abril / 11:00 a 13:00 h. /dudas de la unidad 5 y 6.
Sesión 4: 28 abril / 11:00 a 13:00 h. /dudas de la unidad 7 y 8.
Sesión 5: 14 de mayo / 11:00 a 13:00 h. /dudas de la unidad 9, 10 y 11.

¡Bienvenido(a) y mucho éxito!

VI. Forma en que el alumno deberá preparar la asignatura

Deberás consultar el material que se encuentra en la plataforma y revisarlo detenidamente, a fin de que puedas cumplir con la entrega de actividades en tiempo, deberás cuidar siempre tu redacción, ortografía y presentación. En caso de entregar alguna actividad fuera del tiempo establecido, la calificación será de (cero). En todas tus actividades deberás incluir las referencias bibliográficas y/o citas electrónicas, en caso de que realices investigaciones en internet se recomienda consultes bibliotecas virtuales, revistas o artículos científicos, buscadores confiables.

Las asesorías y aclaraciones de dudas serán a través del chat, en los días y horarios establecidos.

CALENDARIO DE ACTIVIDADES

Fecha de entrega	No. Unidad	No. Actividad	Descripción de la de actividad de acuerdo a la plataforma	Ponderación
19 de febrero de 2025	UNIDAD 1: Naturaleza de la negociación	Act. complementaria 1	Realiza un breve ensayo sobre la importancia de la negociación en la vida de los seres humanos y en el ámbito empresarial. Sube el archivo en formato PDF.	10 %
26 de febrero de 2025	UNIDAD 2: La comunicación en la negociación	Act. de aprendizaje	Lee el documento La comunicación y la negociación como herramientas estratégicas en la gestión de las relaciones públicas y realiza un ensayo en donde identifiques la importancia de la comunicación dentro de la negociación. Fernández Nava, Lizyllen. (2012). Quórum Académico. La comunicación y la negociación como herramientas estratégicas en la gestión de las relaciones públicas. Recuperado de: https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4117049.pdf Consultado:1 de marzo de 2017.	5 %
03 de marzo de 2025	UNIDAD 3: Planeación de la negociación	Act. complementaria 1	A partir del estudio de la unidad, realiza una infografía “Planeación de la Negociación” y súbelo en formato PDF.	10 %
10 de marzo de 2025	UNIDAD 3: Planeación de la negociación	Cuestionario de reforzamiento	Responde las siguientes preguntas. 1. ¿Cuál es la importancia de la planeación dentro de la negociación? 2. ¿Cuáles son los tres niveles en los que se divide la negociación? 3. ¿Qué es la planeación estratégica? 4. ¿Qué es la planeación táctica? 5. ¿Qué es la planeación operativa? 6. ¿Qué es la negociación colectiva? 7. ¿Qué es un sindicato? 8. ¿Cuáles son las funciones y los objetivos del sindicato? 9. ¿Qué es una estrategia de posicionamiento en negociación? 10. ¿Cuáles son los factores que deben tomarse en la estrategia de posicionamiento?	3 %
12 de marzo de 2025	UNIDAD 4: Etapas básicas y proceso de negociación	Act. de aprendizaje 3	Elabora un resumen en que expliques cada una de las etapas que conforman el proceso de negociación y da un ejemplo de una negociación en donde se identifique cada una de estas etapas. Sube el archivo en formato PDF.	5 %
19 de marzo de 2025	UNIDAD 5: La programación neurolingüística	Act. de aprendizaje 1	A partir del estudio de la unidad, realiza una infografía de las “etapas básicas y proceso de negociación” súbelo en formato PDF.	5 %

26 de marzo de 2025	UNIDAD 5: La programación neurolingüística	Cuestionario de reforzamiento	Responde las siguientes preguntas. 1. ¿Qué es la PNL? 2. ¿Quiénes desarrollan el modelo de la PNL? 3. ¿En qué se basa el modelo de la PNL? 4. Menciona algunos usos que se la da a la PNL. 5. ¿Qué es un mapa mental? 6. ¿Por qué el mapa mental es muy efectivo en la vida de los seres humanos? 7. ¿Cuáles son las funciones del lenguaje y da un ejemplo de cada una de éstas?	3 %
02 de abril de 2025	UNIDAD 6: Inteligencia emocional	Act. de aprendizaje 1	Elabora un ensayo en donde expliques la importancia de la aplicación de la inteligencia emocional dentro de la negociación. Sube el archivo en formato PDF.	5 %
09 de abril de 2025	UNIDAD 6: Inteligencia emocional	Act. de aprendizaje 2	Desarrolla una tabla con la teoría de las inteligencias múltiples explicando cada una de ellas, incluyendo qué es la conciencia social y aptitud social.	5 %
21 de abril de 2025	UNIDAD 7: Características del negociador	Act. de aprendizaje 2	Elabora un resumen con una extensión de media cuartilla, donde expliques en qué consiste el sistema PREP y sus principales características. **Ojo: no nos referimos al del INE**	5 %
28 de abril de 2025	UNIDAD 8: Herramientas de la negociación	Cuestionario de reforzamiento	Responde las siguientes preguntas. 1. ¿Cuál es la definición de táctica? 2. ¿Para qué sirven las tácticas dentro de la negociación? 3. ¿Cuál es la importancia de las tácticas dentro de la negociación? 4. ¿Cuál es la definición de ceder? 5. ¿En qué consiste la táctica de ceder poco, ganar mucho? 6. ¿En qué consiste la táctica del policía bueno y el policía malo? 7. ¿En qué consiste la táctica de autoridad limitada? 8. ¿En qué consiste la táctica de tiempo? 9. ¿Qué es un ultimátum? 10. ¿Cómo se lleva a cabo la táctica del ultimátum?	2 %
05 de mayo de 2025	UNIDAD 9: Negociación con el mercado	Act. de aprendizaje 3	Consulta la noticia Ultimátum en pláticas del aguacate México-EU, la cual, está relacionada con el problema que se dio entre México y Estados Unidos en torno a la exportación hacia éste del aguacate michoacano. Realiza un análisis de cómo se han llevado a cabo las negociaciones a lo largo de los años y como ha manejado el asunto México. González Lilia. (2001). El Universal. Ultimátum en pláticas del aguacate México - EU. Recuperado de: http://archivo.eluniversal.com.mx/finanzas/12496.html Consultado: 3 de marzo de 2017	5 %
12 de mayo de 2025	UNIDAD 10: Tipos de integración	Act. de aprendizaje 4	Redacta un documento en donde listes 10 aspectos que recomendarías a una empresa para la mediación y la negociación en la resolución de sus conflictos, con los objetivos de establecer relaciones adecuadas con la contraparte y solucionar controversias y conflictos, explica el porqué de tus recomendaciones.	5 %

19 de mayo de 2025	UNIDAD 11: Estrategias de la negociación (Datos estadísticos)	Cuestionario de reforzamiento	Responde las siguientes preguntas. 1. ¿Cuál es la importancia de la estrategia minimax? 2. ¿Qué es la negociación efectiva? 3. ¿Cuál es la importancia de la comunicación efectiva dentro de la negociación? 4. ¿Cómo se le define al poder dentro de la negociación? 5. ¿Cuál es la importancia de determinar el lugar que las partes juegan dentro de la negociación?	2 %

VII. Sistema de evaluación

FACTORES	DESCRIPCIÓN	
Requisitos	Las actividades se deberán entregar conforme a calendario, en caso de subir actividades extemporáneas tiene que ser máximo una semana posterior a la fecha de entrega y la calificación máxima será de 8 (ocho). Es importante cumplir con las entregas en el programa para que la calificación final no se vea afectada. Las actividades solicitadas deben ser a computadora y con caratula, la cual deberá incluir como mínimo los siguientes datos: • Nombre del alumno • Materia • Grupo • Nombre de asesor	
Porcentajes	Act. de aprendizaje Act. complementaria Cuestionario de reforzamiento Examen(es) TOTAL	40 % 20 % 10 % 30 % 100 %

La calificación final de la asignatura está en función de la ponderación del asesor, no de la que se visualiza en la plataforma. Es necesario solicitar por correo electónico la calificación final al asesor.

VIII. Recursos y estratégias didácticas

Lecturas Obligatorias	(X)
Trabajos de Investigación	(X)
Clases Virtuales (PPT)	(X)
Elaboración de Actividades de Aprendizaje	(X)
Graficadores	(X)

Plataforma Educativa	(X)
Foro Electrónico	(X)
Chat	(X)
Correo Electrónico	(X)
Sitios de Internet	(X)
Plan de Trabajo	(X)