

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	BUENDIA MATA AIDE ROXANA	Correo	abuendia@fca.unam.mx
--------	--------------------------	--------	----------------------

III. Datos de la asignatura

Nombre	TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL	Clave	1626	Grupo	8652
Modalidad	Obligatoria	Plan	2012	Fecha de inicio del semestre	12 de febrero de 2024
Horas de asesoría semanal	4	Horario	Lunes: 09:00 - 11:00 hrs Miércoles: 09:00 - 11:00 hrs	Fecha de término del semestre	19 de junio de 2024

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 estudiante,

Es un placer darte la más cordial bienvenida a la asignatura de “Técnicas de Negociación Empresarial”. Mi nombre es Aidé Roxana Buendía Mata, y seré tu asesora a lo largo de este curso. Mi principal objetivo es apoyarte en tu proceso de aprendizaje, proporcionándote orientación con cualquier duda que puedas tener.

La interacción y participación activa son clave para maximizar tu experiencia de aprendizaje en este curso. Para nuestra comunicación sincrónica se han programado dos sesiones por semana, cada una con una duración de dos horas, estas se llevarán a cabo a través del chat, específicamente los días lunes y miércoles, de 09:00 a 11:00 horas.

En cuanto a la comunicación asincrónica, tendremos a nuestra disposición la mensajería de la plataforma, el foro general de la materia y el correo institucional.

A lo largo del curso, adquirirás la habilidad de implementar efectivas técnicas de negociación. Este proceso incluirá el aprovechamiento estratégico de conflictos, identificación y superación de deficiencias, así como la potenciación de las fortalezas, tanto a nivel individual como en el contexto de grupos y equipos de trabajo.

El curso consta de 11 unidades temáticas con actividades que te ayudarán a comprender mejor cada tema. Revisaré y evaluaré tus actividades en un plazo no mayor a 8 días hábiles después de la fecha límite asignada en el plan de trabajo. Además, te brindaré comentarios detallados que potenciarán tu aprendizaje.

Tendrás a tu disposición una videoclase en el Foro de la plataforma sobre todas las unidades.

Además, se programarán 6 videoconferencias en las fechas indicadas en la siguiente tabla, a las cuales podrás acceder mediante el enlace de Zoom que se te proporcionará con anticipación a la fecha programada:

Fecha	Horario	Tema
04/03/2024	09:00 - 11:00 hrs	Naturaleza de la negociación
20/03/2024	09:00 - 11:00 hrs	La comunicación en la negociación
01/04/2024	09:00 - 11:00 hrs	Planeación de la negociación

29/04/2024	09:00 - 11:00 hrs	Características del negociador
06/05/2024	09:00 - 11:00 hrs	Herramientas de la negociación
29/05/2024	09:00 - 11:00 hrs	Tipos de integración

VI. Forma en que el alumno deberá preparar la asignatura

Las actividades de aprendizaje y complementarias que te he asignado están diseñadas para desarrollar habilidades y destrezas que te capacitarán para aplicar de manera eficaz la teoría en tu práctica profesional.

En el caso de que entregues tus actividades en tiempo y forma y, no logres la calificación máxima. Tendrás un intento adicional para adjuntar la actividad y hacer correcciones con base en las observaciones que te otorgué, para mejorar tu calificación. Tendrás un máximo de 3 días hábiles para realizar correcciones, contados a partir del día en que se te califique la actividad.

En caso de no entregar la actividad en los plazos establecidos, se permitirá una entrega extemporánea con un plazo máximo de 8 días hábiles después de la fecha límite original. Sin embargo, la calificación máxima será de 8.0. En este supuesto no tendrás derecho a corregir tu actividad.

En caso de realizar investigaciones en internet, se recomienda consultar bibliotecas virtuales, revistas o artículos científicos, y utilizar buscadores confiables.

NOTA: Sólo serán evaluadas las actividades que están consideradas en el Plan de trabajo.

Al finalizar el semestre presentarás un examen final que contempla todos los temas de la asignatura. Debes tener presente que sólo tienes un intento, después del tiempo establecido para resolverlo se enviará la calificación obtenida.

CALENDARIO DE ACTIVIDADES

Fecha	No. Unidad	No. Actividad	Descripción de la de actividad de acuerdo a la plataforma	Ponderación
04 de marzo de 2024	UNIDAD 1: Naturaleza de la negociación	Act. complementaria 1	En tu apunte electrónico, en la página 20, encontrarás el siguiente texto: 'TIPS PARA TENER ÉXITO EN UNA NEGOCIACIÓN'. Después de leer los 6 tips, elige aquel que consideres esencial y prepara un ensayo explicando por qué has hecho esa elección. La extensión del ensayo no debe exceder una cuartilla.	5 %
06 de marzo de 2024	UNIDAD 1: Naturaleza de la negociación	Act. de aprendizaje 1	Realiza una infografía sobre los elementos de la comunicación. Puedes utilizar herramientas como: • Canva • PowerPoint • Google Slides • Genially No olvides adjuntar tu archivo con portada, introducción, conclusión y bibliografía.	4 %

11 de marzo de 2024	UNIDAD 2: La comunicación en la negociación	Act. de aprendizaje 1	En tu apunte electrónico, en las página 36-39, encontrarás los siguientes subtemas: “¿Cómo escuchar mejor?” y “Lo que no se debe hacer al escuchar”. Realiza una infografía por cada subtema. Puedes utilizar herramientas como: • Canva • PowerPoint • Google Slides • Genially No olvides adjuntar tu archivo con portada, introducción, conclusión y bibliografía.	4 %
13 de marzo de 2024	UNIDAD 2: La comunicación en la negociación	Act. de aprendizaje 2	En tu apunte electrónico, en las página 42-48, encontrarás el siguiente subtema: “Comunicación no verbal”. Elabora un mapa mental o conceptual. Puedes utilizar herramientas como: • Canva • PowerPoint • Google Slides • Genially No olvides adjuntar tu archivo con portada, introducción, conclusión y bibliografía.	4 %
20 de marzo de 2024	UNIDAD 2: La comunicación en la negociación	Act. complementaria 1	Busca en internet una noticia relacionada con una negociación y elabora un ensayo donde, de manera general, expliques la importancia de la comunicación en el proceso de negociación que mencionas. La extensión del ensayo debe ser de una cuartilla. No olvides incluir los enlaces de la noticia, siguiendo el formato APA.	5 %
01 de abril de 2024	UNIDAD 3: Planeación de la negociación	Act. de aprendizaje 1	Elabora un ensayo en el cual reflexiones sobre la importancia del proceso administrativo en la planificación estratégica. La extensión del ensayo debe ser de 2 cuartillas.	4 %
03 de abril de 2024	UNIDAD 3: Planeación de la negociación	Act. complementaria 1	Supón que la empresa para la que trabajas, en unos días tendrá una importante negociación con su principal cliente, en torno a los precios que le están ofreciendo actualmente, por lo cual se te ha encomendado elegir donde se llevará a cabo dicho evento y las condiciones del lugar. Realiza a grandes rasgos la descripción del diseño de la sala que propones. Puedes apoyarte en tu apunte electrónico en las páginas 167-168, para realizar tu actividad.	5 %
08 de abril de 2024	UNIDAD 4: Etapas básicas y proceso de negociación	Act. de aprendizaje 1	Realiza una infografía en la que abordes las funciones del lenguaje. Puedes utilizar herramientas como: • Canva • PowerPoint • Google Slides • Genially No olvides adjuntar tu archivo con portada, introducción, conclusión y bibliografía.	4 %
10 de abril de 2024	UNIDAD 5: La programación neurolingüística	Act. de aprendizaje 1	Elabora un ensayo en el cual de señales la importancia de la PNL en el proceso de negociación. La extensión del ensayo debe ser de 1 cuartilla.	4 %

15 de abril de 2024	UNIDAD 5: La programación neurolingüística	Act. complementaria 1	Realiza una infografía sobre la teoría de los hemisferios y mapas mentales, referente a la PNL. Puedes utilizar herramientas como: • Canva • PowerPoint • Google Slides • Genially No olvides adjuntar tu archivo con portada, introducción, conclusión y bibliografía.	5 %
22 de abril de 2024	UNIDAD 6: Inteligencia emocional	Act. de aprendizaje 1	Con base en los artículos: 1. Anexo 1. El día que Coca-Cola cometió el error más grave de su historia: copiar el sabor de Pepsi. 2. Anexo 2. La verdadera historia de la nueva Coca-Cola. 3. Anexo 3. Un caso de dirección emocionalmente inteligente en Coca-Cola. Responde las siguientes preguntas: 1. Tomando como referencia las lecturas de los anexos 1 y 2 determina: ¿Cuáles fueron las acciones que se dieron en el proceso de negociación entre Coca-Cola y los clientes? 2. De acuerdo al artículo del anexo 3 identifica el momento en que se hace uso de la inteligencia emocional dentro de la negociación. 3. Con base en el artículo del anexo 3, elabora una tabla donde identifiques cada uno de los elementos del proceso de negociación y resalta dentro de ellos: ¿De qué manera la empresa Coca-Cola aplica este concepto de inteligencia emocional? 4. De acuerdo al artículo del anexo 3, identifica: ¿Qué características de la inteligencia emocional consideras que le ayudaron a Roberto Goizueta en el proceso de negociación?, justifica tu respuesta. NOTA: Podrás encontrar los anexos en el cuaderno de actividades pág.68.	4 %
29 de abril de 2024	UNIDAD 7: Características del negociador	Act. de aprendizaje 1	Elabora un mapa mental o conceptual del sistema PREP. Puedes utilizar herramientas como: • Canva • PowerPoint • Google Slides • Genially No olvides adjuntar tu archivo con portada, introducción, conclusión y bibliografía.	4 %
06 de mayo de 2024	UNIDAD 7: Características del negociador	Act. de aprendizaje 2	Responde el siguiente cuestionario 1. ¿Qué es el PREP? 2. ¿En qué consiste el PREP? 3. ¿Cuál es la importancia en la negociación de prever los objetivos? 4. ¿Cuál es la mejor forma de jerarquizar los objetivos? 5. ¿Por qué se deben jerarquizar los objetivos de la negociación? 6. ¿Cuál es la importancia de recapacitar sobre el estado de la negociación? 7. ¿Cuál es la mejor forma de recapacitar en torno de los objetivos? 8. ¿En qué consiste la evaluación del interlocutor? 9. ¿Cómo puede llevarse a cabo la evaluación del interlocutor? 10. ¿Por qué es esencial argumentar con tino en la negociación? No olvides adjuntar tu archivo con portada, introducción, conclusión y bibliografía.	4 %
13 de mayo de 2024	UNIDAD 8: Herramientas de la negociación	Act. de aprendizaje 1	En tu apunte electrónico, en las páginas 113-121, encontrarás 8 herramientas de negociación. Selecciona 4 de ellas y presenta un breve ejemplo para cada herramienta en el que sea evidente su uso. En cada caso, proporciona una descripción detallada del escenario y explica cómo se aplica cada herramienta.	4 %

20 de mayo de 2024	UNIDAD 8: Herramientas de la negociación	Act. complementaria 1	Realiza la lectura de la noticia “Apple y Samsung reanudan las negociaciones por sus disputas de patentes”, busca cuál fue el desenlace de este conflicto entre dos grandes empresas y contesta lo siguiente: 1. ¿Se llevó a cabo la negociación para poder arreglar los conflictos entre estas dos empresas? 2. ¿Cuáles tácticas crees que utilizaron para poder resolver el conflicto? 3. Realiza en no más de media cuartilla un resumen del resultado del conflicto. NOTA: Podrás encontrar los anexos en el cuaderno de actividades pág.90.	5 %
27 de mayo de 2024	UNIDAD 9: Negociación con el mercado	Act. de aprendizaje 1	Investiga en internet dos casos de empresas mexicanas que hayan efectuado negociaciones con una empresa proveniente de otro país y analiza cómo influyen diversos aspectos culturales dentro de dichas negociaciones.	5 %
03 de junio de 2024	UNIDAD 10: Tipos de integración	Act. de aprendizaje 1	En tu apunte electrónico, en las página 145-154, encontrarás los tipos de integración. Elige 4 de estas y realiza una infografía por cada subtema. Puedes utilizar herramientas como: • Canva • PowerPoint • Google Slides • Genially No olvides adjuntar tu archivo con portada, introducción, conclusión y bibliografía.	5 %
05 de junio de 2024	UNIDAD 11: Estrategias de la negociación (Datos estadísticos)	Act. de aprendizaje 1	Realiza una presentación visual con la información más importante de esta unidad. No olvides adjuntar tu archivo con portada, introducción, conclusión y bibliografía.	5 %

VII. Sistema de evaluación

FACTORES	DESCRIPCIÓN
Requisitos	Para desarrollar todas tus actividades, deberás utilizar un editor de textos como por ejemplo lo es "Word". Sin embargo, para la entrega en la plataforma, asegúrate de adjuntar el archivo en formato PDF. En caso contrario, la calificación máxima será de 9.0. Independientemente que, en tu entrega de correcciones cambies el formato a PDF. Toda actividad deberá contar con los siguientes elementos: • Portada • Introducción • Contenido (Propiamente lo que se te solicita en la actividad) • Conclusión • Bibliografía En la introducción de tus actividades, es importante que defines de manera breve los temas más relevantes que utilizarás. También se acepta mencionar los supuestos de la actividad, siempre y cuando esto no se convierta en el tema principal. En la conclusión, evaluaré que vayas más allá de las observaciones obvias y que, de manera objetiva, argumentes tus impresiones sobre la aplicación práctica de tus conocimientos. Procura mantener una redacción clara, cuida la ortografía y la presentación en todas tus actividades. Asegúrate de incluir al menos 3 referencias bibliográficas para cada actividad, en todo momento debes presentarlas en formato APA.

Porcentajes	Act. de aprendizaje	55 %
	Examen Final	20 %
	Act. complementaria	25 %
	TOTAL	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 electrónico la calificación final al asesor.

VIII. Recursos y estrategias didácticas

Lecturas Obligatorias	(X)
Elaboración de Actividades de Aprendizaje	(X)
Videos	(X)
Plataforma Educativa	(X)
Foro Electrónico	(X)
Chat	(X)
Correo Electrónico	(X)
Sitios de Internet	(X)
Plan de Trabajo	(X)