

PLAN DE TRABAJO

I. Datos de la institución

Plantel	 <p>UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA Modalidad: A Distancia</p> 	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	8671
Modalidad	Obligatoria	Plan	2012	Fecha de inicio del semestre	04 de febrero de 2025
Horas de asesoría semanal	4	Horario	Lunes: 13:00 - 15:00 hrs Miércoles: 13:00 - 15:00 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 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 13:00 - 15:00 hrs. 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:

1. 05/02/2025 13:00 - 15:00 hrs. Naturaleza de la negociación
2. 24/02/2025 13:00 - 15:00 hrs. La comunicación en la negociación
3. 03/03/2025 13:00 - 15:00 hrs. Planeación de la negociación
4. 24/03/2025 13:00 - 15:00 hrs. Características del negociador
5. 07/04/2025 13:00 - 15:00 hrs. Herramientas de la negociación
6. 28/04/2025 13:00 - 15:00 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.

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. de aprendizaje 1	Elabora una infografía sobre la Utilidad de la negociación en la sociedad y en la empresa .Pudes utilizar las siguientes herramientas: • Canva • PowerPoint • Genially , recuerda añadir portada y bibliografía.	5 %
24 de febrero de 2025	UNIDAD 1: Naturaleza de la negociación	Act. complementaria 1	Realiza un ensayo de minimo 2 cuartillas en el procesador de textos de tu preferencia sobre: Negociación, comunicación y competitividad. Añade portada y referencias.	5 %
26 de febrero de 2025	UNIDAD 1: Naturaleza de la negociación	Act. complementaria 2	Elbora un mapa mental sobre Negociación y globalización.Pudes utilizar las siguientes herramientas: • Canva • PowerPoint • Genially	5 %
03 de marzo de 2025	UNIDAD 2: La comunicación en la negociación	Act. complementaria 1	¿En que consiste la Comunicación no verbal? Elabora un mapa mental donde integres y ejemplifiques los siguientes conceptos de comunicación: 2.1. Kinésica 2..2. Gestual 2.3. Vocálica 2.4. Táctil 2.5. Proxémica 2.6. Olfativa 2.7. Cronémica 2.8. Artefactual. Pudes utilizar las siguientes herramientas: • Canva • PowerPoint • Genially	5 %
12 de marzo de 2025	UNIDAD 3: Planeación de la negociación	Act. complementaria 1	3. Crea un cuadro informativo en el que describas y ejemplifiques las etapas básicas y proceso de negociación: 3.1. Determinación de objetivos de la negociación 3.2. Primera etapa: preparación 3.3. Segunda etapa: maximización de las alternativas 3.4. Tercera etapa: negociación con la persona adecuada 3.5. Cuarta etapa: margen de maniobra 3.6. Quinta etapa: restricciones de negociación 3.7. Sexta etapa: resolución final 3.8. Séptima etapa: decir lo correcto	5 %
19 de marzo de 2025	UNIDAD 3: Planeación de la negociación	Act. de aprendizaje 1	Crea un glosario que contenga minimo 30 palabras clave de la unidad 3, no olvides añadir portada y referencias. Realízalo en el procesador de textos de tu preferencia.	5 %

26 de marzo de 2025	UNIDAD 4: Etapas básicas y proceso de negociación	Act. complementaria 1	Elabora una infografía que responda a las siguientes preguntas, sobre la programación neurolingüística ¿para que sirve? . Teoría de los hemisferios ¿función de los mapas mentales ? Pudes utilizar las siguientes herramientas: • Canva • PowerPoint • Genially	5 %
02 de abril de 2025	UNIDAD 4: Etapas básicas y proceso de negociación	Act. de aprendizaje 1	Supongamos que tienes una empresa, escribe en por lo menos en 2 cuartillas ¿Como usarias el lenguaje como técnica de la comunicación con tus empleados? y de que manera aplicarías las prácticas de la PNL en el proceso de la negociación. Realízalo en el procesador que más te convenga, añade portada y referencias.	5 %
07 de abril de 2025	UNIDAD 5: La programación neurolingüística	Act. de aprendizaje 1	Busca una noticia o un ejemplo que se relacione con los tipos de integración, en la cual puedas identificar los siguientes supuestos, encierra o resalta :Los motivos que han dado el conflicto o el acuerdo al que se busca llegar. La relación que se tiene con la contraparte. Las diferencias existentes entre las propuestas de las partes. Los intereses incompatibles. Las barreras estructurales. Las reglas con las que se está negociando. Puedes apoyarte del apunte electrónico.	2 %
09 de abril de 2025	UNIDAD 6: Inteligencia emocional	Act. de aprendizaje 1	Imagina que eres un negociador de una industria pesquera, realiza un monologo en word en el cual se pueda lograr identificar los siguientes aspectos: Las Características del negociador, Previsión de los objetivos ,Recapitación sobre la situación,Evaluación del interlocutor, Preparación de la argumentación propia.	5 %
21 de abril de 2025	UNIDAD 7: Características del negociador	Act. de aprendizaje 1	Crea un mapa mental en el que expliques los siguientes conceptos: 9.1. Planeación estratégica 9.2. Planeación táctica en la negociación 9.3. Desarrollo de una estrategia de posicionamiento 9.4. Negociación individual y negociación colectiva.Pudes utilizar las siguientes herramientas: • Canva • PowerPoint • Genially	4 %
23 de abril de 2025	UNIDAD 8: Herramientas de la negociación	Act. de aprendizaje 1	Elabora un resumen de mínimo 2 cuartillas, sobre las herramientas de la negociación, en el cual incluyas la definición de los siguientes conceptos: Tácticas de equipo, Táctica de autoridad limitada, Tácticas de tiempo, Presión del poder , Escasez del dinero y Ultimátum. Realízalo en el procesador de textos que mas te convenga, añade portada y referencias.	2 %
28 de abril de 2025	UNIDAD 9: Negociación con el mercado	Act. de aprendizaje 1	e 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.Señala la estrategia de negociacion. Mínimo dos cuartillas.	3 %
30 de abril de 2025	UNIDAD 10: Tipos de integración	Act. de aprendizaje 1	De los siguientes conceptos escoge dos y elabora un mapa conceptual: Negociación internacional,Conceptualización de la cultura y la negociación, Influencia de la cultura en una negociación, Perspectivas administrativas, Estrategias de negociacion que generan respuestas culturales. Pudes utilizar las siguientes herramientas: • Canva • PowerPoint • Genially .	2 %
21 de mayo de 2025	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. Puedes apoyarte del Apunte Electrónico	2 %

VII. Sistema de evaluación

FACTORES	DESCRIPCIÓN								
Requisitos	<p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Portada • Introducción • Contenido (Propiamente lo que se te solicita en la actividad) • Conclusión • Bibliografía <p>En la introducción de tus actividades, es importante que definas 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.</p>								
Porcentajes	<table> <tbody> <tr> <td>Act. de aprendizaje</td> <td>35 %</td> </tr> <tr> <td>Act. complementaria</td> <td>25 %</td> </tr> <tr> <td>Examen(es)</td> <td>40 %</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>100 %</td> </tr> </tbody> </table>	Act. de aprendizaje	35 %	Act. complementaria	25 %	Examen(es)	40 %	TOTAL	100 %
Act. de aprendizaje	35 %								
Act. complementaria	25 %								
Examen(es)	40 %								
TOTAL	100 %								
<p>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.</p>									

VIII. Recursos y estrategias didácticas

Clases Virtuales (PPT)	(X)
Procesadores de Texto, Hojas de Cálculo y Editores de Presentación	(X)
Plataforma Educativa	(X)
Foro Electrónico	(X)
Chat	(X)
Correo Electrónico	(X)
Plan de Trabajo	(X)