



# PLAN DE TRABAJO

## LICENCIATURAS EN QUE SE IMPARTE

- Lic. en Administración 6° Semestre

### DATOS DE LA ASIGNATURA

<b>Nombre:</b>	Técnicas de negociación empresarial
<b>Clave(s):</b>	1626
<b>Tipo:</b>	Obligatoria
<b>Plan de Estudios:</b>	<b>Plan 2012 (actualizado 2016)</b> Li

### FECHAS DEL SEMESTRE:

<b>Inicio semestre:</b>	12 de febrero de 2024
<b>Fin del semestre:</b>	21 de junio 2024
<b>Plataforma educativa:</b>	28 de febrero de 2024 Primer día para entrega de actividades en plataforma
<b>Cierre de plataformas:</b>	16 de junio de 2024 a las 23:00 hrs. Último día para entrega de actividades en plataforma
<b>Periodo examen global:</b>	15 y del 17 al 21 de junio 2024
<b>Registro de calificaciones en actas:</b>	
<b>Consulta de calificaciones a partir del:</b>	

## DATOS GENERALES

---

### Objetivo general:

El alumno conocerá los componentes fundamentales de la negociación, sus bases teóricas, su desarrollo estratégico y las diversas técnicas desarrolladas en el ambiente empresarial, También será capaz de implantar las técnicas de negociación, para la maximización de oportunidades mediante el aprovechamiento de conflictos, deficiencias y fortalezas, tanto a nivel individual, como en grupos y equipos de trabajo.

### Contenido temático:

	Tema	Teóricas	Prácticas
1	Naturaleza de la negociación	5	0
2	La comunicación de la negociación	5	0
3	Planeación de la negociación		6
4	Etapas básicas y proceso de negociación	6	0
5	La programación neurolingüística	6	0
6	Inteligencia emocional	4	0
7	Características del negociador	6	0
8	Herramientas de la negociación	6	0
9	Negociación con el mercado		8
10	Tipos de integración	6	0
11	Estrategias de la negociación (Datos estadísticos)	8	0
	<b>Total</b>	64	0
	<b>Suma total de horas</b>	64	

## BIENVENIDA

---

Estimado alumno:

A nombre de la Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Contaduría y Administración, así como de la coordinación del SUAyED, les damos la más cordial bienvenida al ciclo escolar 2024-2, reiterando nuestro compromiso de acompañarlos en el camino del aprendizaje en su formación académica, consideren el apoyo que les brindaremos en este proceso, deseándoles éxito.

## PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

---

1. La negociación es más útil de lo que nos podemos imaginar, ya que aplica en muchos aspectos de la vida cotidiana, aquí se estudiarán los elementos necesarios para su comprensión, las técnicas, estrategias y demás aspectos indispensables para llevarla a cabo satisfactoriamente.
2. Es de vital importancia conocer como esta herramienta es indispensable para el desarrollo y logro de los objetivos planteados, por lo que aprenderemos a identificar y a analizar los elementos a considerar en una negociación.
3. La vinculación de la negociación es ilimitada, toda vez que cualquier convenio o pacto con una o más personas o entes, se utiliza esta valiosa herramienta para lograr acuerdos de voluntades, solo por citar algunas áreas con las que se vinculan encontramos el ámbito empresarial, inversiones, relaciones humanas, entre otros.

## FORMA EN QUE EL ALUMNADO DEBE PREPARAR LA ASIGNATURA

---

Las unidades que considera el temario vigente, contienen actividades que aportarán aprendizaje para que se desarrollen hábilmente en un campo de acción tanto personal o profesional. Para plasmar sus trabajos de investigación podremos considerar diseños en: Mapas mentales y conceptuales, esquemas gráficos, desarrollo de los principales conceptos que se identifiquen y cuadros sinópticos.

Como parte de la mejora en los hábitos de estudio, se fortalecerán conforme a lo siguiente:

- Mejora continua de los hábitos de estudio, como sería el caso de cómo evitar distracciones y optimizar los tiempos dedicados al estudio
- Disciplina en las actividades y horarios de estudio

- Tener la inquietud de complementar la información con alguna otra fuente confiable.
- Desarrollar aportaciones, comentarios que nutran la materia y en su caso plantear experiencias o dudas

Para las actividades el alumno deberá considerar lo siguiente:

- La entrega de trabajos es individual
- El asesor se reservará el derecho de anular o cambiar la calificación del alumno que plagie o copie actividades que otros compañeros presenten
- Por lo anterior, no se aceptan actividades o temas cortados y pegados de otros trabajos similares

Requisitos para la presentación de exámenes parciales

- Conforme al calendario establecido se deberán entregar los trabajos solicitados, estos de manera oportuna, toda vez que la calificación de los exámenes parciales contemplará la validación de los trabajos.

Para la realización de tus actividades deberás cuidar tu **ortografía** y usar **fuentes oficiales** como: libros, revistas, artículos, etcétera. Recuerda hacer la cita en formato APA, ya que, si no lo haces incurrirás en plagio. [https://www.revista.unam.mx/wp-content/uploads/3\\_Normas-APA-7-ed-2019-11-6.pdf](https://www.revista.unam.mx/wp-content/uploads/3_Normas-APA-7-ed-2019-11-6.pdf) .

Las actividades elaboradas con inteligencia artificial serán sancionadas según el criterio que establezca el profesor.

**Para la entrega extemporánea de actividades tendrás una semana más con una calificación máxima de 8.0**

## ACTIVIDADES POR REALIZAR DURANTE EL SEMESTRE

Estimado alumno, para facilitar el aprendizaje de esta asignatura, en la sección de recursos de tu plataforma encontrarás un archivo llamado Videoclases, que contiene los vínculos a videos que tu profesor ha grabado para ti.

Unidad	Nº Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
<b>Unidad 1:</b> <b>Naturaleza de la negociación</b>	Actividad 1	Definición de los siguientes conceptos básicos de la negociación  -Negociación	Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar	5 pts

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		<p>-Comunicación en la negociación -Competitividad -Negociación y globalización</p> <p>Desarrolla un cuadro sinóptico, adicionalmente incluye tus conclusiones del tema, utiliza tamaño de letra 12 y fuente Arial, con espacio de 1.5, es importante señalar las fuentes de información consultadas al calce, con citación estilo APA una vez terminado el trabajo, súbelo a la sección de tareas de la plataforma.</p>	<p>eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill</p>	
<p><b>Unidad 2: La comunicación en la negociación</b></p>	<p>Actividad 2</p>	<p>Desarrolla de acuerdo a tu investigación que aspectos relevantes identificaste para cada uno de los siguientes factores:</p> <p>-Propósito de la comunicación -Proceso de la comunicación -Clasificación de la comunicación</p> <p>Comunicación no verbal, adicionalmente elige 3 de los 8 considerados y cita un ejemplo de cada uno.</p> <p>Mediante un procesador de texto define los conceptos,, adicionalmente incluye tus conclusiones del tema, utiliza tamaño de letra 12 y fuente Arial, con espacio de 1.5, es importante señalar las fuentes de información consultadas al</p>	<p>Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill</p>	<p>5 pts</p>

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		calce, con citación estilo APA una vez terminado el trabajo, súbelo a la sección de tareas de la plataforma.		
<b>Unidad 3: Planeación de la negociación</b>	Actividad 3 (colaborativa)	<p>Desarrolla una estrategia considerando los elementos que considera la planeación de la negociación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Planeación estratégica</li> <li>-Planeación táctica</li> <li>-Desarrollo de una estrategia de posicionamiento</li> <li>-Negociación individual y negociación colectiva</li> </ul> <p>Mediante un procesador de texto define los conceptos, adicionalmente incluye tus conclusiones del tema, utiliza tamaño de letra 12 y fuente Arial, con espacio de 1.5, es importante señalar las fuentes de información consultadas al calce, con citación estilo APA una vez terminado el trabajo, súbelo a la sección de tareas de la plataforma.</p>	<p>Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill</p> <p>Ristau Robert (2004), Introducción a los negocios</p> <p>Apuntes del SUAyED</p>	5 pts
<b>Unidad 4: Etapas básicas y proceso de negociación</b>	Actividad 4	<p>Aplicando las etapas básicas y proceso de negociación, elabora un guion de negociación en el sector comercial, aplícalo y comenta los resultados que obtuviste</p> <p>Mediante un procesador de texto define los conceptos, adicionalmente incluye tus conclusiones del tema, utiliza tamaño de letra 12 y fuente Arial, con espacio de 1.5, es importante señalar las fuentes de información consultadas al calce, con citación estilo APA una vez terminado el trabajo, súbelo a la sección de tareas de la plataforma.</p>	<p>Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill</p> <p>Ristau Robert (2004), Introducción a los negocios</p> <p>Apuntes del SUAyED</p>	10 pts

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
<b>Unidad 5: La programación neurolingüística</b>	Actividad 5	<p>Define y emite tus comentarios acerca de los siguientes elementos de la Programación neurolingüística (PNL)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Teorías y fundamentos</li> <li>-Mapa mental</li> </ul> <p>Herramientas utilizadas en la PNL</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-El lenguaje adecuado como técnica de la comunicación</li> <li>-Redacta brevemente una aplicación práctica de la PNL en el proceso de negociación</li> </ul> <p>Mediante un procesador de texto define los conceptos, adicionalmente incluye tus conclusiones del tema, utiliza tamaño de letra 12 y fuente Arial, con espacio de 1.5, es importante señalar las fuentes de información consultadas al calce, con citación estilo APA una vez terminado el trabajo, súbelo a la sección de tareas de la plataforma.</p>	<p>Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill</p> <p>Ristau Robert (2004), Introducción a los negocios</p> <p>Apuntes del SUAyED</p>	5 Pts
<b>Unidad 6: Inteligencia emocional</b>	Actividad 6	<p>Identifica la importancia que encuentras en la aplicación de la Inteligencia emocional en la vida cotidiana así como en un ámbito comercial, considerando para ello lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Fundamentos de la inteligencia emocional</li> <li>-Tipos de inteligencia emocional</li> <li>-Elementos de la inteligencia emocional</li> <li>-Test de inteligencia emocional</li> </ul> <p>Mediante un procesador de texto define los conceptos, adicionalmente incluye tus conclusiones del tema, utiliza</p>	<p>Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill</p> <p>Ristau Robert (2004), Introducción a los negocios</p> <p>Apuntes del SUAyED</p>	5 pts

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		<p>tamaño de letra 12 y fuente Arial, con espacio de 1.5, es importante señalar las fuentes de información consultadas al calce, con citación estilo APA una vez terminado el trabajo, súbelo a la sección de tareas de la plataforma.</p>		
<b>Unidad 7:</b> <b>Características del negociador</b>	Actividad 7	<p>Desarrolla un mapa conceptual considerando las características principales del negociador, definiendo y utilizando todas las letras del sistema PREP</p> <p>Mediante un procesador de texto define los conceptos, adicionalmente incluye tus conclusiones del tema, utiliza tamaño de letra 12 y fuente Arial, con espacio de 1.5, es importante señalar las fuentes de información consultadas al calce, con citación estilo APA una vez terminado el trabajo, súbelo a la sección de tareas de la plataforma.</p>	<p>Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill</p> <p>Ristau Robert (2004), Introducción a los negocios</p> <p>Apuntes del SUAyED</p>	5 Pts
<b>Unidad 8:</b> <b>Herramientas de la negociación</b>	Actividad 8	<p>Desarrolla un cuadro sinóptico considerando las herramientas de la negociación, explica las características principales de cada una.</p> <p>Mediante un procesador de texto define los conceptos, adicionalmente incluye tus conclusiones del tema, utiliza tamaño de letra 12 y fuente Arial, con espacio de 1.5, es importante señalar las fuentes de información consultadas al calce, con citación estilo APA una vez terminado el trabajo, súbelo a la sección de tareas de la plataforma.</p>	<p>Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill</p> <p>Ristau Robert (2004), Introducción a los negocios</p> <p>Apuntes del SUAyED</p>	5 pts



Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
<b>Unidad 9:</b> <b>Negociación con el mercado</b>	Actividad 9	<p>Contesta el siguiente cuestionario</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Objetivo principal de la negociación internacional</li> <li>-Significado de globalización</li> <li>-Definición de Importación y exportación</li> <li>-Principales factores que intervienen para la realización de una negociación internacional</li> <li>-Importancia de las relaciones públicas y su impacto en las negociaciones.</li> </ul> <p>Mediante un procesador de texto define los conceptos, adicionalmente incluye tus conclusiones del tema, utiliza tamaño de letra 12 y fuente Arial, con espacio de 1.5, es importante señalar las fuentes de información consultadas al calce, con citación estilo APA una vez terminado el trabajo, súbelo a la sección de tareas de la plataforma.</p>	<p>Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill</p> <p>Ristau Robert (2004), Introducción a los negocios</p> <p>Apuntes del SUAyED</p>	5 Pts
<b>Unidad 10:</b> <b>Tipos de integración</b>	Actividad 10	<p>Desarrolla un ejemplo donde consideres el enfoque de negociación integradora donde se desarrollen los papeles de los agentes o consejeros, actores y contrapartes, dando pie al involucramiento de un mediador, para cerrar con una buena negociación; comenta la importancia de utilizar y aplicar en su caso particular las herramientas necesarias para el logro del objetivo.</p> <p>Mediante un procesador de texto define los conceptos, adicionalmente incluye tus conclusiones del tema, utiliza tamaño de letra 12 y fuente Arial, con espacio de 1.5, es</p>	<p>Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill</p> <p>Ristau Robert (2004), Introducción a los negocios</p> <p>Apuntes del SUAyED</p>	5 Pts

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		importante señalar las fuentes de información consultadas al calce, con citación estilo APA una vez terminado el trabajo, súbelo a la sección de tareas de la plataforma.		
<b>Unidad 11: Estrategias de la negociación</b>	Actividad 11 Colaborativa	Realizar un ejercicio de aplicación utilizando los conceptos de estrategias para la negociación para lograr el objetivo, mismo que deberá ser planteado, enlistar los procesos y considerar los factores económicos y sociales actuales para su diseño.  Utiliza un procesador de texto, puedes incluir gráficos, utiliza tamaño de letra 12 y fuente Arial, con espacio de 1.5, es importante señalar las fuentes de información consultadas al calce, con citación estilo APA una vez terminado el trabajo, súbelo a la sección de tareas de la plataforma.	Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill  Ristau Robert (2004), Introducción a los negocios  Apuntes del SUAyED	10 Pts
<b>Ponderación total de las actividades</b>				<b>65 PTS</b>

## EXÁMENES

De acuerdo con los lineamientos del modelo educativo, tienes tres períodos a lo largo del semestre para presentar tus exámenes parciales (consulta las fechas en el calendario de inscripción a parciales y globales en el Portal SUAyED), tú decides el período en el que los realizarás. Si tu asignatura es optativa, deberás consultar los períodos y número de exámenes con tu asesor.

Para esta asignatura están programados de la siguiente manera:

- **Exámenes Parciales:**

Deberás entregar las actividades de aprendizaje de las unidades implicadas en cada parcial, **antes de que inicie el periodo de aplicación**. Es importante que te inscribas en cada periodo y cumplas con los lineamientos para su presentación.

NÚMERO	UNIDADES (que lo integran)	VALOR (núm. enteros)
1ro.	1, 2 y 3	10 %
2do.	4,5 y 6	10%
3ro.	7,8,9,10 y 11	15%

- **Global. Examen único**

Valor	Requisitos	Aplicación de global
100%	Ninguno	15 y del 17 al 21 de junio 2024

## PORCENTAJES Y ESCALA DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN

---

### Porcentajes de evaluación:

Concepto	Porcentajes
Actividades de aprendizaje	55 %
Actividades colaborativas	10 %
Exámenes parciales	35 %
Otro	XX %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

## Escala de evaluación:

Rango	Calificación
1.00 a 5.99	5
6.00 a 6.49	6
6.50 a 7.49	7
7.50 a 8.49	8
8.50 a 9.49	9
9.50 a 10.00	10

## FUNCIONES DEL ASESOR

---

Por ser una modalidad abierta, tu asesor:

1. Apoyar y guiar en la resolución de dudas y desarrollo de actividades; a través de los canales de comunicación oficiales.
2. Calificar y retroalimentar las actividades en plataforma educativa en un lapso no mayor a ocho días hábiles después de la fecha de entrega establecida en el calendario.
3. Recomendar recursos didácticos para ampliar tu conocimiento. No es obligatorio facilitarte: copias, archivos digitales o proporcionarte ligas directas de la BIDI.
4. Enviar las calificaciones al finalizar el semestre de manera personalizada por correo electrónico.

## DATOS DEL ASESOR O GRUPO DE ASESORES

---

Nombre	Correo electrónico
Tabaré Muñoz Camacho	cordmex@hotmail.com

Enseñar no es transferir conocimiento, sino crear las posibilidades para su propia producción o construcción.

Paulo Freire