

PLAN DE TRABAJO :: MODALIDAD ABIERTA ::

DATOS DE LA ASIGNATURA

Licenciaturas en que se imparte:	Lic. Administración 6 sem		
Nombre:	Técnicas de Negociación empresarial		
Clave(s):	1626		
Tipo:	Obligatoria		
Plan de Estudios:	2012 (actualizado al 2016)		

FECHAS DEL SEMESTRE

Inicio semestre:	4 de febrero de 2025
Fin del semestre:	13 de junio 2025
Plataforma educativa:	19 de febrero de 2025 Primer día para entrega de actividades en plataforma
Cierre de plataformas:	25 de mayo de 2025 a las 23:00 hrs. Último día para entrega de actividades en plataforma
Periodo examen global:	6, 7 y del 9 al 12 de junio 2025
Consulta de calificaciones en historia académica:	A partir del 30 de junio 2025

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 implementar las técnicas de negociación para la maximización de oportunidades mediante el aprovechamiento de conflictos, deficiencias y fortalezas, tanto a nivel individual, como en equipos de trabajo.

CONTENIDO TEMATICO

Unidad	Tema	Teóricas
1	Naturaleza de la negociación	5
2	La comunicación de la negociación	5
3	Planeación de la negociación	6
4	Etapas básicas y proceso de negociación	6
5	La programación neurolingüística	6
6	Inteligencia emocional	4
7	Características del negociador	6
8	Herramientas de negociación	6
9	Negociación en el mercado	6
10	Tipos de integración	6
11	Estrategias de la negociación (Datos estadísticos)	8
	Total de horas	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 2025-1, los recibimos con mucho gusto y entusiasmo, reiterando nuestro compromiso de acompañarlos en el camino del aprendizaje en esta su formación académica, consideren el apoyo que les brindaremos en este proceso, deseándoles éxito hoy y siempre.

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 aportaran 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.

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

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 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 .

El uso de la inteligencia artificial para la elaboración de actividades quedará a consideración del profesor, pero también deberán ser citadas en los trabajos.

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

ACTIVIDADES POR REALIZAR DURANTE EL SEMESTRE

. Descripción a partir de aquí

Unidad	N° Actividad	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
Unidad 1 Naturaleza de la negociación	Actividad 1	<p>De acuerdo con las siguientes definiciones, realiza un mapa mental, en donde se explique cómo se entrelazan estas definiciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Negociación -Comunicación en la negociación -Competitividad -Negociación y globalización <p>Da tus conclusiones del tema, utiliza tamaño de letra 12 y fuente Arial, con espacio de 1.5.</p> <p>No se te olvide mencionar la bibliografía o las ligas de donde obtengas tu información.</p>	Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill	4 pts
Unidad 2 La comunicación	Actividad 1	<p>Investiga los diferentes tipos de comunicación, no se te olvide la comunicación no verbal, ni escucha o visual. Explica con tus palabras cada una de ellas, y su</p>	Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar eficaz y	3 pts

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

<p>en la negociación</p>		<p>complejidad para la comunicación en la vida cotidiana y la negociación a nivel empresarial.</p> <p>No se te olviden tus conclusiones. Tamaño de letra 12 Arial con espacio de 1.5</p> <p>No se te olvide mencionar la bibliografía o las ligas de donde obtengas tu información.</p>	<p>exitosamente. México: Mc Graw Hill</p>	
	<p>Actividad 2 (colaborativa)</p>	<p>Subir al foro la siguiente actividad:</p> <p>De acuerdo con tus conclusiones comparte con tus compañeros, es importante desarrollar el tema no des únicamente un pequeño párrafo. Comparte por lo menos con tres compañeros.</p>		<p>5 pts</p>
<p>Unidad 3 Planeación de la negociación</p>	<p>Actividad 1</p>	<p>Define con tus palabras la diferencia entre una planeación sencilla y una planeación estratégica.</p> <p>Con esa información desarrolla una planeación estratégica para llevar a cabo una negociación de compra de una fábrica abandonada.</p> <p>Definir objetivos (SMART).</p> <p>Estrategias, y desarrollo de negociación</p> <p>Recuerda tu comunicación.</p> <p>Tu deberás dar la descripción de las características de la fábrica, por ejemplo; los metros cuadrados, ubicación, inmobiliario e instalaciones, etcétera.</p>	<p>Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill</p>	<p>4 pts</p>

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>No se te olviden tus conclusiones. Tamaño de letra 12 Arial con espacio de 1.5</p> <p>No se te olvide mencionar la bibliografía o las ligas de donde obtengas tu información.</p>		
Unidad 4 Etapas básicas y proceso de negociación	Actividad 1	<p>De acuerdo con tu actividad anterior elabora el guion de forma cronológica de cómo llevarías a cabo la negociación y su importancia.</p> <p>No se te olviden tus conclusiones. Tamaño de letra 12 Arial con espacio de 1.5</p> <p>No se te olvide mencionar la bibliografía o las ligas de donde obtengas tu información</p>	Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill	4 pts
Unidad 5 La programación neurolingüística	Actividad 1	<p>Lleva a cabo la investigación de lo que es la PNL, para qué sirve, en dónde se puede aplicar y cómo tú la puedes aplicar en tu vida diaria.</p> <p>Defínela con tus palabras y redacta un pequeño texto de cómo aplicarías las diversas técnicas en una negociación.</p>	Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill	4 pts

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>No se te olviden tus conclusiones. Tamaño de letra 12 Arial con espacio de 1.5</p> <p>No se te olvide mencionar la bibliografía o las ligas de donde obtengas tu información</p>		
	Actividad 2 (colaborativa)	<p>Sube al foro la siguiente actividad:</p> <p>Comparte con tus compañeros tus conclusiones, recuerda dar opiniones sólidas. Nada textual.</p>		
Unidad 6 Inteligencia Emocional	Actividad 1	<p>De acuerdo con tu actividad anterior debes relacionar las técnicas de PNL con la Inteligencia Emocional. Da ejemplos de cómo se llevaría en una negociación en los diversos casos siguientes, por ejemplo;</p> <p>Un aumento de sueldo Venta de artesanía mexicana a un poblado de Alemania Compra de varias toneladas de café en el Estado de Chiapas. Compra de acciones para invertir y obtener un 3% más que la inflación. Negociar la tasa de interés de esa inversión. Negociar un crédito bancario para una hipoteca.</p> <p>No se te olviden tus conclusiones. Tamaño de letra 12 Arial con espacio de 1.5</p> <p>No se te olvide mencionar la bibliografía o las ligas de donde obtengas tu información</p>	Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill	4 pts

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

<p>Unidad 7 Características del negociador</p>	<p>Actividad 1</p>	<p>Define las características del negociador en un mapa conceptual, definiendo y utilizando todas las letras del sistema PREP. Da tu explicación del mismo.</p> <p>Lo puedes desarrollar en Canva o en power point. No se admite IA.</p> <p>No se te olviden tus conclusiones. Tamaño de letra 12 Arial con espacio de 1.5</p> <p>No se te olvide mencionar la bibliografía o las ligas de donde obtengas tu información</p>	<p>Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill</p>	<p>4 pts</p>
<p>Unidad 8 Herramientas de la negociación</p>	<p>Actividad 1</p>	<p>Desarrolla un mapa mental considerando las herramientas de la negociación, explica las características principales de cada una y cita un ejemplo de su aplicación en conjunto desde tu experiencia laboral.</p> <p>Desarrolla tus conclusiones resaltando las ventajas del uso de las herramientas de la negociación.</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>4 pts</p>

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

<p>Unidad 9 Negociación con el mercado</p>	<p>Actividad 1</p>	<p>Realiza una investigación de los siguientes conceptos y conforme a cada uno ejemplifica y explícalo. Emite tus conclusiones acerca de las negociaciones a nivel internacional.</p> <p>Objetivo principal de la negociación internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> -Significado de globalización Influencia de la cultura en la negociación internacional -Principales factores que intervienen para la realización de una negociación internacional -Importancia de las relaciones públicas y su impacto en las negociaciones. -Tratados internacionales -Aranceles <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>4 pts</p>
<p>Unidad 10 Tipos de integración</p>	<p>Actividad 1</p>	<p>Desarrolla un ensayo 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</p>	<p>Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill</p>	<p>4 pts</p>

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

		<p>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 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>		
Unidad 11 Estrategias de la negociación	Actividad 1	<p>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 e implementación.</p> <p>Realiza tus conclusiones y comentarios personales acerca de tu ejercicio de negociación estratégica.</p> <p>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.</p>	Ovejero, Bernal Anastasio (2004), Técnicas de Negociación; Como negociar eficaz y exitosamente. México: Mc Graw Hill	6 pts
Ponderación total				50

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, si las entregas durante la aplicación del examen se consideran extemporáneas**. 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, 2,3 y 4	10
2do.	5,6 y 7	10
3ro.	8,9,10 y 11	10

- **Global. Examen único**

Valor	Requisitos	Aplicación de global
100%	Ninguno	6,7 y del 9 al 12 de junio de 2025

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

- **Global. Examen más requisito**

Valor examen	Valor requisito	Apertura de requisito en plataforma	Entrega de requisito en plataforma	Aplicación de global
0 %	0 %	28 de mayo de 2025	3, 4 y 5 de junio de 2025	6,7 y del 9 al 12 de junio de 2025

PORCENTAJES Y ESCALA DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN

Concepto	Porcentajes
Actividades de aprendizaje	50 %
Actividades colaborativas	20 %
Exámenes parciales	30 %
Otro	0 %
Total	100 %

- **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

Bibliografía sugerida.

1. - Daniel Goleman, Inteligencia Emocional. Edición 1996, Kairós.
2. - Rafael Bisquerra, Educación emocional y bienestar. Edición 2000, Praxis.
3. - Carlos Hué García, Pensamiento emocional, Edición 2007, Mira Editores.
4. - Richard Bandler y John Grinder, De sapos a príncipes Edición 1987, Editorial Kairos.
5. - Romilla Ready y Kate Burton, PNL para dummies Edición 2007, Editorial Pearson.
6. - Joseph O'Connor y John Seymour, Introducción a la PNL Edición 2005, Editorial Kairós.

FUNCIONES DEL ASESOR

Por apoyar tu proceso de aprendizaje autónomo, el asesor tiene las siguientes funciones:

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 su obligación facilitarte: copias, libros, 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
Zaida Georgina Espinosa Mendoza	znares@docencia.fca.unam.mx
Tabaré Muñoz Camacho	cordmex@hotmail.com

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