

Regresar...

Negociación Política (LAGP)

Datos Generales

1. Nombre de la Asignatura	2. Nivel de formación	3. Clave de la Asignatura	
Negociación Política (LAGP)	Licenciatura	I5476	
4. Prerrequisitos	5. Area de Formación	6. Departamento	
Ninguno	Especializante Obligatoria	Departamento de Políticas Públicas	
7. Academia	8. Modalidad	9. Tipo de Asignatura	
Ciencia Política	Presencial	Curso-Taller	
10. Carga Horaria			
Teoría	Práctica	Total	Créditos
40	40	80	8

12. Trayectoria de la asignatura

Es deseable se imparta esta unidad de aprendizaje (UA) durante el cuarto semestre de la carrera, posterior a la UA de "Teoría de las organizaciones" de tercer semestre, y paralela a las UA "Gestión y organización del sector público" y "Evaluación de políticas públicas"

Contenido del Programa

13. Presentación

El curso de Negociación Política tiene como finalidad que el alumno conozca de los principales elementos que le serán útiles para el análisis de los procesos de negociación en las esferas pública y privada, para ello el curso busca resaltar los enfoques racionales y culturales del análisis de la negociación, así como los provenientes del ámbito de la administración privada para poder entenderlos en el marco de la gestión de las políticas públicas.

14.- Objetivos del programa

Objetivo General

Desarrollar algunas de las principales habilidades y conocimientos necesarios para alcanzar una negociación exitosa en un marco de conflicto y de cooperación en el ámbito de las políticas públicas, enfatizando los enfoques racionales, culturales y administrativos que pueden estar presentes en el proceso.

15.-Contenido

Contenido temático

- Unidad I. Presentación del curso.
- Unidad II. La negociación en las Relaciones en la Política
- Unidad III. Acción Humana e Interacción
- Unidad IV. Las normas y Nociones básicas de la teoría de juegos cooperativos
- Unidad V. Los problemas de la teoría de juegos
- Unidad VI. Un caso de sucesión del poder
- Unidad VII. Teoría Aplicada
- Unidad VIII. Los límites de la Teoría y la Práctica
- Unidad X. Lo esencial en la negociación
- Unidad XI. La ejecución
- Unidad XII. La mentalidad de cierre de acuerdos y la mentalidad de la implementación

Contenido desarrollado

- Unidad I.** Presentación del curso, asignación de lecturas
- Unidad II.** La negociación en las Relaciones en la Política
- Unidad III.** Acción Humana e Interacción
Tema: Racionalidad
- Unidad IV. Las normas y Nociones básicas de la teoría de juegos cooperativos
Tema: Teoría de Juegos y Modelación Económica
- Unidad V.** Los problemas de la teoría de juegos
Tema: Teoría de Juegos y Modelación Económica
- Unidad VI.** Un caso de sucesión del poder
Tema: Mediación y resolución de conflictos
- Unidad VIII.** Los límites de la Teoría y la Práctica
Tema: Líderes carismáticos y cambio social, perversiones y realidades
- Unidad IX.** Lo esencial en la negociación
Tema: negociaciones exitosas
- Unidad X.** Sobre la mesa
Tema: negociaciones exitosas
- Unidad XI.** La ejecución
Tema: negociaciones exitosas
- Unidad XII.** La mentalidad de cierre de acuerdos y la mentalidad de la implementación
Tema: la implementación después de la negociación

16. Actividades Prácticas

Asistencia a reuniones de órganos colegiados donde se generen debates en relación a temas públicos. Seguimiento de casos específicos donde la negociación sea explícita.

17.- Metodología

Analítico, Descriptivo, Grupales, Lectura previa, Elaboración de ficha de resumen, Resolución de ejercicios, Trabajos de investigación, Formulación de ensayos, Exposición del maestro, Acetatos, Computación, Diapositivas, Lectura de publicaciones especiales.

18.- Evaluación

Examen Parcial: 30%
Examen Final: 40%
Participación: 10%
Actividades (tareas) 20%

19.- Bibliografía

Libros / Revistas Libro: La teoría de juegos Una breve introducción
Binmore, K. G. (2011) Alianza Editorial No. Ed

ISBN:

Libro: Técnicas de negociación y resolución de conflictos
Budjac Corvette, Barbara A. (2011) Pearson Educación No. Ed

ISBN:

Libro: Métodos alternativos de solución de conflictos
Gorjón Gómez, Franciso J. (2008) Oxford University No. Ed

ISBN:

Libro: Mediación comunicación para la transformación pacífica de los conflictos
Lerer, Silvio. (2011) Universidad de San Buenav No. Ed

ISBN:

Libro: El proceso de mediación métodos prácticos para la resolución de conflictos
Moore, Christopher W. (2008) Granica No. Ed

ISBN:

Libro: Entre el derecho y la moral un análisis de la mediación como estrategia para la
resolución de conflictos
Musseta, Paula (2010) Facultad Latinoamericana No. Ed

ISBN:

Libro: Aprender a resolver conflictos
Redorta, Josep (2007) Paidós No. Ed

ISBN:

Otros materiales

20.- Perfil del profesor

Es recomendable que el perfil de los profesores que impartan esta materia sea de Licenciados en Ciencia Política y Relaciones Internacionales, Administración Pública, Economía, Estudios Políticos y de Gobierno, o de niveles de Licenciatura en alguna otra área del conocimiento con Maestría en Gestión Pública, Ciencias Políticas, Administración Pública o Economía.

21.- Nombre de los profesores que imparten la materia

Angel Lara Hiram
Código:

Aquino Barrera Fausto
Código:

Díaz Pérez Wendy

Código:

22.- Lugar y fecha de su aprobación

Zapopan, Jalisco, julio de 2014

23.- Instancias que aprobaron el programa

Academia de Ciencias Políticas y Colegio Departamental

24.- Archivo (Documento Firmado)

[acta de sesion de Academia 1.pdf](#)

Imprimir 

Regresar...