

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS VALLES



PROGRAMA DE ESTUDIO

(Simulación y técnicas de negocio)

I.- DATOS GENERALES DEL PROGRAMA DE ESTUDIOS

1. – Nombre de la Asignatura:		ELABORACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS	
2. – Clave de la asignatura:		AD137	
3. - División:		Estudios Económicos y Sociales	
4. - Departamento:		Ciencias Económicas Administrativas	
5. - Academia:		Desarrollo de Negocios	
6. – Programa Educativo al que está adscrita:		Administración, Sistemas de Información, Turismo Alternativo	
7. - Créditos:		8	
8. – Carga Horaria total:		80	
9. – Carga Horaria teórica:	40	10. – Carga Horaria Práctica:	40
11. – Hora / Semana:		2	
12. – Tipo de curso:	CURSO-TALLER	13. – Prerrequisitos: NINGUNO	
14. – Área de formación:		ESPECIALIZANTE OBLIGATORIA	
15. – Fecha de Elaboración:		2017-B	
16. - Participantes:		García de la Cruz Sandra Patricia	
17. – Fecha de la última revisión y/o modificación: 07/07/2017		Revisión: en proceso	
18. - Participantes		Sandra Patricia García de la Cruz	

II.- PRESENTACION

Curso en el que el alumno adquiere una cultura directiva para la toma de decisiones al estudiar, comprender, analizar y aplicar los postulados teóricos, técnicas y herramientas del proceso de negociación en las distintas áreas funcionales de la administración empresarial (dirección, mercadotecnia, producción, talentos humanos, finanzas, entre otras). En la currícula se integra como parte de las asignaturas de formación especializada y optativa para las licenciaturas que oferta la División de Gestión Empresarial del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas.

III.- OBJETIVOS (Generales y específicos)

OBJETIVO GENERAL.

Desarrollar en los alumnos las habilidades para diseñar y aplicar los simuladores como una herramienta directiva en los procesos de negociación y en la toma de decisiones racionales que les permitan la optimización de los objetivos institucionales en las diferentes áreas funcionales de una empresa.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

1. Apoyar al alumno a conocer los conceptos de negociación y sus tipos; el conflicto y sus diferentes situaciones; el ambiente de las negociaciones y evaluar las alternativas que lo lleven a la mejor solución.

2. Desarrollar la capacidad de planear paso a paso el proceso de negociación identificar el tipo, el enfoque, fijar los objetivos y reconozca los diferentes ámbitos en los que puede encontrarse y que requieren realizar actividades de negociación.
3. Capacitar al estudiante en las diferentes técnicas que puede aplicar en la logística de una negociación, la influencia cultural y social, y las limitaciones desde el punto de vista ético y legal en el proceso.

IV.- INDICE DE UNIDADES

Unidades Programadas	Carga Horaria
Unidad I.- La negociación y su aplicación	14
UNIDAD II. La comunicación y las técnicas de negociación	16
UNIDAD III. El proceso de negociación	20
UNIDAD IV. La administración estratégica aplicada a la simulación	15
UNIDAD V.- Sistemas de evaluación en las negociaciones	15

V.- DESARROLLO DE LAS UNIDADES PROGRAMATICAS

UNIDAD I. La negociación y su aplicación (14 Hrs.)

UNIDAD I: La negociación y su aplicación. 14 hrs.

- 1.1 La empresa, accionistas, asociaciones sociales y gobierno.
- 1.2 Concepto de negociación y áreas de aplicación.
- 1.3 El conflicto y sus tipos.
- 1.4 Ambiente en la negociación
- 1.5 Limitaciones: éticas, culturales, históricas, legales.

UNIDAD II. La comunicación y técnicas de negociación (16 Hrs.)

- 2.1 El proceso de la negociación.
- 2.2 Fases de la negociación para negociar.
- 2.3 Técnicas de negociación: ruda, con poder, posicional, de interés, de Min-Max.
- 2.4 Alternativas de beneficios
- 2.5 Control de crisis

UNIDAD II. El proceso de negociación. (20 Hrs.)

- 3.1. Definición del problema.
- 3.2. Acopio de información.
- 3.3. Análisis de la información.
- 3.4. Planificación: el diagnóstico, la estrategia y las tácticas.
- 3.5. Calificación, evaluación y selección de alternativas.
- 3.5. Técnicas de Negociación; Ruda, con poder, posicional; de intereses, de mini y max.
- 3.6. Análisis posterior: incluye el análisis de los resultados del proceso.

UNIDAD IV. La administración estratégica aplicada a la simulación de negocios (15 horas)

- 4.1. El proceso de la administración estratégica.
- 4.2. Estrategias para establecer técnicas y simular negociación.
- 4.3. Modelos matemáticos y toma de decisiones.
- 4.4. Modelos matemáticos como base de los simuladores

UNIDAD V: La Informática aplicada a la Simulación y Técnicas de Negociación. 16 hrs.

- 5.1. Simulación para el registro e informe de las ventas.
- 5.2. Alcances y limitaciones.
- 5.3. Simuladores de negocios de mejora continua de procesos.
- 5.4. Simuladores de modelos en áreas funcionales.
- 5.5 Alternativas de acción.

VI. – EVIDENCIAS PARA LA EVALUACION DE APRENDIZAJES POR UNIDAD:

Ejemplos: (Exámenes, ensayos, monografías, trabajo de equipos, entre otros.)

- Trabajo de Equipo
- Trabajo de Campo
- Entregas y participaciones
- Exposiciones y mesas de discusión (opcional)
- Organización de Eventos o Invitados para pláticas (opcional)

VIII.- BIBLIOGRAFÍA BÁSICA Y COMPLEMENTARIA POR UNIDAD

Bibliografía Básica:

Cohen Karen, Daniel.: Karen, Asín Lares Enrique. Tecnologías de información en los negocios. México McGraw-Hill/Int Interamericana Editores c2009. Clasificación 658.4038 COH 2009.

Das, Fernando y Martínez Rafael (2001) Técnicas de Negociación: Un Método Práctico, ESIC Editorial, España. 658.4052. MAN

Dey Duhalt Krauss, Miguel (1995) Técnicas De Comunicación Administrativa, Editorial UNAM, México.350.101. DUH

Enfoques y Conceptos para Avanzar Negociación, Harvard Business Essentials (2004), Ediciones Deusto, España.658.402 COM

Hernández Aguirre, Daniel (2008/ Simulación y Técnicas de Negociación en Disco compacto, Departamento de Administración, CUCEA, México.

Kelley Reardon, Kathleen: Como llegar a ser un negociador experto, domine el lenguaje de los encuentros. México CECSA Grupo Patria Cultural 2005. (reimp. 2009). Clasificación 650.1 KEL 2005

Lewicki, Roy J: Barry Bruce , Saunders David M; Fundamentos de negociación . Traductor Nora Natalia Martínez Suárez. México Mc Grwa-Hill 2008. Clasificación 658.4052 LEW 2008

Nierenberg, Gerard I. (2006) El Negociador Completo, Editorial Limusa, México.

Ovejero Bernal, Anastasio (2004) Técnicas De Negociación: cómo negociar eficaz y exitosamente, Mc Graw Hill, España. 302.3 OVE

Ponti, Franc (2002) Los Caminos de la Negociación, Ediciones Granica, España. 658.3159 PON

Rodríguez Estrada, Mauro, (2005), Técnicas de Negociación, Editorial Mc Graw Hill, México. 658.04 ROD

Redorta, Josep: Aprender a resolver conflictos Barcelona. Paidós 2007. Clasificación 303.69 RED 2007

Bibliografía Complementaria

Dey, Alex (2002) La Magia de Negociar, Editorial Grijalbo, México. 158.5

Fisher, Roger y Ury W. (2007) El Arte De Negociar Sin Ceder, Editorial CECSA, México. 650.1 FIS

Font Barrot, Alfred.: Negociar con arte y conseguir que los demás se salgan con la tuya. Barcelona Alienta 2008. Clasificación 650.1 FON 2008

Ochman Marta. (Coordinadora) Negociación efectiva una apuesta interdisciplinaria ante un mundo independiente. México Miguel Ángel Porrúa 2008. Clasificación 302.3 NEG 2008

Malaret, Juan: Negociando con uno mismo en el trabajo y en la vida privada Madrid Díaz de Santos c2006. Clasificación 155.2 MAL 2006
 Ortemberg, Osvaldo Daniel: Mediación en empresas familiares. Barcelona Gedisa 2006. Clasificación 658.3145 ORT 2006
 Schoonmaker, Alan N (2006) Negocie y Gane, Editorial Norma, México.
 Diferentes direcciones electrónicas en Internet.
 Simuladores de negociación.

IX.- DIRECCIONES WEB RELACIONADAS CON EL CURSO

<http://wdg.biblio.udg.mx>

X.- EVALUACIÓN

A) DEL PROGRAMA DE ESTUDIOS

Caso integrador, actividades de aprendizaje, participación

B) DE LA LABOR DEL PROFESOR

Asesora y facilita el aprendizaje

C) DE LA METODOLOGIA DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE (INSTRUMENTACIÓN DIDÁCTICA)

Búsqueda de información. Lecturas, análisis e interpretación. Clasificación de datos. Visualización de escenarios futuros. Lluvia de ideas. Dinámicas grupales. Organización de grupos colaborativos. Asesorías. Manejo del entorno de la organización. Conferencia de expertos en el área de emprendimiento y negocios.

D) DEL TRABAJO REALIZADO POR EL ESTUDIANTE

A) Evidencias de aprendizaje:

B) Criterios de desempeño: Entrega en tiempo y forma de acuerdo al reglamento establecido. Completo, puntual, gráficos, imágenes, estudio de campo e información estadística que sustente la idea.

C) Campo de aplicación: Creación de nuevas empresas sustentables en la sociedad.

NOTA IMPORTANTE: Se sugiere que el profesor elabore un instrumento para que el estudiante se autoevalúe con las mismas categorías.

X.- ACREDITACION DEL CURSO

Requisitos

Administrativo: Contar con un numero asistencias mínimas para acreditar en periodo ordinario o en extraordinario (Reglamento General de Promoción Y Evaluación de Alumnos de la Universidad de Guadalajara)

Académicos: Evidencias de aprendizaje

XI. CALIFICACION DEL CURSO

<i>Evidencias de Aprendizaje</i>	%
Conocimientos: Exámenes	20
Controles de lectura	15
Habilidades y Destrezas: PROYECTO FINAL	30
Casos de estudio	25
Foros	10

XII.- CALIFICACION EN PERIODO EXTRAORDINARIO

Características del examen que se aplicará en periodo extraordinario, en correspondencia con lo

señalado en el Reglamento General de Evaluación y Promoción de Alumnos de la Universidad de Guadalajara. (Capítulo V).