

# Universidad de Guadalajara

CENTRO UNIVERSITARIO DE TONALÁ

DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS, EMPRESA Y GOBIERNO DEPARTAMENTO DE EMPRENDIMIENTO, COMERCIO Y EMPRESA

#### 1. INFORMACIÓN DEL CURSO

Nombre:	Clave:	Prerrequisitos:
Técnicas de negociación	13799	Ninguno.
Número de créditos:	Tipo:	Área de Formación:
6	Curso – taller.	Básico particular obligatoria.
Horas teoría:	Horas prácticas:	Horas totales:
40	20	60

#### 2. DESCRIPCIÓN

2.1. Objetivo o competencia general de aprendizaje del curso

Desarrollará el dominio de las herramientas, capacidades y habilidades necesarias para la planeación y gestión de un proceso de negociación como parte de su desempeño como líder dentro de las empresas u organizaciones en donde se desenvuelvan.

## 2.2. Objetivos específicos

- 1. Conocerá y aplicará las metodologías y técnicas que le permitan obtener resultados óptimos en el proceso de negociación.
- 2. Desarrollará habilidades que le permitan formar equipos efectivos de trabajo.
- 3. Consolidará las habilidades para la toma de decisiones y acciones efectivas y eficientes ante condiciones de incertidumbre.
- 4. Desarrollará y aplicará técnicas de comunicación asertiva para la negociación a través de la persuasión y de la identificación de necesidades y deseos.

#### 2.3 Contenido temático

#### Unidad 1 Habilidades directivas.

- 1.1 Las habilidades directivas esenciales.
- 1.2 Enfoque para el desarrollo de las habilidades.
- 1.3 Estilos y tipos de liderazgo
- 1.4 Motivación de los demás
- 1.5 Facultamiento y delegación
- 1.6 Formación de equipos efectivos y trabajo en equipo

acion de equipos

May

A

#

A Though

**-**-



# Universidad de Guadalajara centro universitario de tonalá

CENTRO UNIVERSITARIO DE TONALA

DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS, EMPRESA Y GOBIERNO

DEPARTAMENTO DE EMPRENDIMIENTO, COMERCIO Y EMPRESA

#### **Unidad 2 Habilidades personales**

- 2.1 Desarrollo del autoconocimiento (asertividad).
- 2.2 Inteligencia emocional.
- 2.3 Manejo del estrés personal.
- 2.4 Pensamiento crítico-analítico.
- 2.5 Solución analítica y creativa de problemas.
- 2.6 Toma de decisiones efectivas (asertivas).

#### Unidad 3 Habilidades de comunicación y persuasión.

- 3.1 Habilidades de comunicación.
- 3.2 Comunicación asertiva y de apoyo.
- 3.3 Persuasión e influencia.
- 3.4 Principios, procesos y técnicas de persuasión.
- 3.4 Autoridad y poder: tipos, alcances.

#### Unidad 4 El conflicto y estrategias de negociación.

- 4.1 Acepciones y generalidades del conflicto.
- 4.2 Clases y tipos de conflicto.
- 4.3 Etapas y proceso del conflicto.
- 4.4 ¿Qué es la negociación?
- 4.5 Etapas de la negociación.
- 4.6 Tipos de negociaciones que existen.
- 4.7 Técnicas de negociación.
  - 4.7.1 Estrategias de equipo
  - 4.7.2 Estrategia de autoridad limitada.
  - 4.7.3 Estrategia de tiempo
- 4.7.4 Técnicas PITUFO, preparación interacción (PI), Cliente combativo, de las 8 fases y Sistema HARVARD.
  - 4.7.5 Negociación con orientación integrativa (ganar ganar)
  - 4.7.6 La negociación con orientación distributiva (ganar perder)

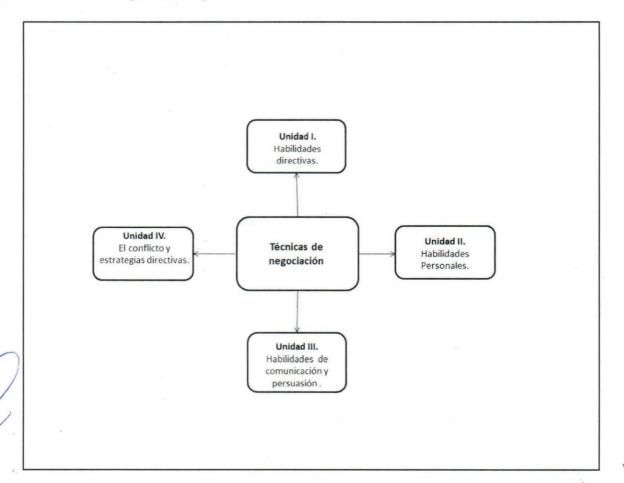
W.

ma

A JE A



#### 2.3.A Organizador gráfico de contenidos



## 2.4 Estrategias didácticas

- Esta unidad de aprendizaje está estructurada de manera virtual, ya que usarán las plataformas tecnológicas para el trabajo en línea.
- Se realizará mediante la metodología de aula invertida utilizando diversos entornos para facilitar el aprendizaje de los estudiantes.
- Se hará uso de plataformas, quiz, y diversas herramientas tecnológicas que contribuirán a promover entre los estudiantes el aprendizaje activo.
- Los módulos que integran esta UA se trabajarán a lo largo de las próximas 15 semanas

Mar

A

- State - Stat

The state of the s



# UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE TONALÁ DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS, EMPRESA Y GOBIERNO DEPARTAMENTO DE EMPRENDIMIENTO, COMERCIO Y EMPRESA

en donde utilizaremos la plataforma Classroom; ahí encontrarán el material con el que estaremos trabajando las sesiones presenciales.

- Exposición docente a partir de conocimientos teóricos y casos de estudio que permitan el debate y reflexión académica de los estudiantes
- Realización de actividades para el desarrollo del pensamiento crítico y analítico.
- Implementación de actividades de clase (trabajo en equipo, actividades colaborativas, debates, dinámicas).
- Desarrollo de competencias transversales como la disciplina, el respeto, la tolerancia, la responsabilidad, el trabajo en equipo y multidisciplinario, la colaboración, la creatividad, la investigación, la ética profesional, el pensamiento crítico y analítico, la comunicación oral y escrita, el uso de las tecnologías de la información y la comunicación.
- Realización de actividades prácticas para la evaluación de los aprendizajes a partir de la experiencia en la implementación del conocimiento.

#### Estrategias de aprendizaje didácticas:

- Aprendizaje basado en problemas
- Estudios de caso
- Investigación por equipo
- Aprendizaje cooperativo
- Mapas conceptuales
- Presentaciones
- Investigación documental
- Análisis crítico

4



#### 2.5 Estrategias e instrumentos de evaluación y factores de ponderación

#### Instrumentos de evaluación:

- La evaluación será continua, tomando en cuenta las actividades realizadas de manera presencial y en línea.
- Los ejercicios que a continuación se describen deberán presentarse dentro de la fecha establecida, además de apegarse a las instrucciones de cada una de las actividades.
- Se tomará en cuenta la originalidad del trabajo (no plagio).
- Se realizará retroalimentación de cada uno de los temas vistos y las actividades realizadas, utilizando diversas plataformas como quizá, google forms, entre otros.
- También se utilizarán las plataformas para realizar las autoevaluaciones que el profesor considere pertinentes realizar a lo largo del semestre.

Productos de aprendizaje sugeridos	Criterios o indicadores de evaluación:	Instrumentos de evaluación:
Evaluación Diagnóstico	N/A	Examen opción múltiple
Cuadro comparativo	Portada  Identificación adecuadamente a comparar Incluye características de cada elemento Menciona las semejanzas y diferencias más relevantes  se encuentra la información Organizada Limpieza y ortografía Cita, Apa 6° edición Conclusión	Lista de Cotejo     Cuaderno de trabajo:     mediante entregables     por escrito ó en línea     mediante plataformas     (Moodle ó Classroom)
Presentación en equipo	Utiliza recursos de apoyo en su exposición:  1. Libros 2. Documentales 3. Videos  • Demuestra preparación para la exposición  • Claridad y organización en la información de la presentación  • Resuelve dudas de sus compañeros  • Realizan retroalimentación a sus compañeros  1. Ejercicios 2. Examen de autoevaluación	Lista de Cotejo     Cuaderno de trabajo:     mediante entregables     por escrito ó en línea     mediante plataformas     (Moodle ó Classroom)

Mushule | A

mps A

5



# Universidad de Guadalajara centro universitario de tonalá

CENTRO UNIVERSITARIO DE TONALA
DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS, EMPRESA Y GOBIERNO
DEPARTAMENTO DE EMPRENDIMIENTO, COMERCIO Y EMPRESA

	*		
Infografía	<ul> <li>Contenido</li> <li>Exposición de ideas centrales</li> <li>Organización de la información</li> <li>Diseño</li> <li>Presentación visual</li> <li>Redacción</li> <li>Referencias</li> </ul>	•	Lista de Cotejo Cuaderno de trabajo: mediante entregables por escrito ó en línea mediante plataformas (Moodle ó Classroom)
Línea del tiempo	<ul> <li>Incluye eventos relevantes.</li> <li>Contiene al menos 8 a 10 eventos relacionados con el tema.</li> <li>Los eventos son colocados en el lugar adecuado.</li> <li>Se incluyen las fechas en todos los casos.</li> <li>La línea del tiempo está hecha con limpieza.</li> <li>Respeta las reglas de elaboración de una línea del tiempo.</li> <li>Expresa creatividad.</li> <li>La línea del tiempo fue recibida en la fecha especificada.</li> <li>Incluye colores e imágenes de manera adecuada.</li> <li>La explicación de la línea del tiempo es adecuada.</li> </ul>	•	Lista de Cotejo Cuaderno de trabajo: mediante entregables por escrito ó en línea mediante plataformas (Moodle ó Classroom)
Resúmenes	Portada Introducción Desarrollo (dominio del tema) Conclusión (claridad en la información y originalidad) Citas Apa		Lista de Cotejo Cuaderno de trabajo: mediante entregables por escrito ó en línea mediante plataformas (Moodle ó Classroom)
Solución de Casos Prácticos	Presentación del caso (introducción del caso) Ortografía Argumentación de cada pregunta Conclusión ó punto de citas de vista propia	•	Lista de Cotejo Cuaderno de trabajo: mediante entregables por escrito ó en línea mediante plataformas (Moodle ó Classroom)
Organigramas	Nombre de la empresa Descripción de tipo de organigramas Establece líneas jerárquicas Se distingue por color las jerarquías	•	Lista de Cotejo Cuaderno de trabajo: mediante entregables por escrito ó en línea mediante plataformas (Moodle ó Classroom)

IX I Manufacture of the second of the second

Mad

M

6

J. J. J.



### Porcentaje de la evaluación:

Momento de evaluación	Criterios de Evaluación	Porcentajes de Evaluación
Inicial	Diagnóstico inicial	0%
	Casos prácticos	30%
Proceso	Cuaderno de trabajo (Tareas y apuntes) (Actividades como Infografías, mapas conceptuales, resúmenes y casos prácticos y tareas entregables ya sea en cuaderno o por medio de plataformas digitales. (moodle ó classroom)	25%
	Autoevaluaciones (feed-back)	20%
	Conferencias	10%
	Participación	10%
Final	Portafolio final	5%

2.6 Conocimientos, aptitudes, actitudes, valores, capacidades y habilidades

Conocimientos	Habilidades	Actitudes y Valores
Saber conocer (conocimientos	Saberes hacer (saberes	Saber ser (actitudes y valores,
teóricos y procedimentales):	prácticos y habilidades):	ser creativo):
Conocimiento del desarrollo	Gestión de negocios.	Pasión.
sustentable.	Espíritu emprendedor.	Liderazgo.
	Poder de negociación.	Paciencia.
4 11 1 716	Toma de decisiones.	Creativo.
1. Uso de TIC's	Tener iniciativa.	Analítico.
	Gestión del tiempo.	Empatía.
	Capacidad de análisis.	Responsabilidad

We X

mp to

A Parties

194



# Universidad de Guadalajara centro universitario de tonalá

CENTRO UNIVERSITARIO DE TONALÁ

DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS, EMPRESA Y GOBIERNO

DEPARTAMENTO DE EMPRENDIMIENTO, COMERCIO Y EMPRESA

2.	Herramientas para	Comunicación efectiva	Solidaridad.
	gestión de estrategias		Colaboración
	gestion de estrategias		Honestidad.
	de negociación.		Integridad.
3.	Habilidades de		Puntualidad.
3.	nabilidades de		Respeto.
	persuasión.		Resiliencia.
			Igualdad.
		*	Disposición.
			Disciplina.
		0	Constancia

### 2.7 Campo de aplicación profesional del conocimiento

El egresado adquiere una sólida formación que le permite desempeñarse laboralmente en las áreas de mercadotecnia, recursos humanos, finanzas y administración de operaciones de organizaciones privadas, gubernamentales, civiles, instituciones educativas, con o sin fines de lucro, siendo importante el mercado generado por los sectores privado y público. Asimismo, podrá desarrollarse en forma independiente ofreciendo sus servicios como consultor o creando su propia empresa, así como en la investigación y la docencia

#### 3. RECURSOS Y MATERIALES EDUCATIVOS

#### 3.1. Bibliografía Básica

Libro: Desarrollo de habilidades directivas.

WHETTEN, David A. (2016) Pearson. Novena Edición.

Libro: Estrategias de Negociación

GUERRA, Muñoz Fernando. (2018) Patria. México.

Libro: Dirección de comunicación y habilidades directivas

PEÑA, Acuña Beatriz. (2016) Dykinson. México

Libro: Habilidades Directivas.

Wa X.

my to

The state of the s





# Universidad de Guadalajara

CENTRO UNIVERSITARIO DE TONALÁ
DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS, EMPRESA Y GOBIERNO
DEPARTAMENTO DE EMPRENDIMIENTO, COMERCIO Y EMPRESA

HUERTA, Mata J. José. (006) México.

Libro: Técnicas de negociación y resolución de conflictos.

BUDJAC, Corvette Barbara. Pearson

#### 3.2. Bibliografía Complementaria

Libro: Liderazgo y habilidades directivas.

VALDÉS, Zepeda Andrés & Huerta (Editorial Universitaria) (2014). 1° Edición. México.

Libro: Cómo desarrollar las competencias de liderazgo.

PALOMO, Vadillo María Teresa. ESIC. 2008. España.

Libro: La negociación eficaz.

HINDLE, Tim (1998) Grijalbo, Barcelona.

#### 3.3. Enlaces

Artículo: Llorens Largo, F. (2014). Habilidades directivas y gestión del cambio (2014-2015). Recuperado de: https://repositorio.grial.eu/bitstream/grial/1167/1/L2-2018.pdf

Artículo: Comunicación y conflicto: el arte de la negociación (2008). Recuperado de https://www.redalyc.org/pdf/782/78241003.pdf

Modelo Harvard: Modelo Harvard de Negociación, Técnicas de Negociación

Tácticas de negociación: <u>Tácticas de Negociación</u>

Tempo end las negociaciones: How to Use Time to Your Advantage in Negotiations, with Fredrik Eklund | Big

15 Estrategias de la negociación: 15 ESTRATEGIAS DE LA Negociación #MGarces

¿Cómo negociar bien? ¿Cómo negociar bien?

El Poder de la Persuasión El poder de la persuasión

Lugar y fecha de Actualización: Tonalá, Jalisco a 10 de junio de 2022

nga

Aff



Universidad de Guadalajara centro universitario de tonalá DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS, EMPRESA Y GOBIERNO DEPARTAMENTO DE EMPRENDIMIENTO, COMERCIO Y EMPRESA

Participantes en la actualización del programa

Nombre

MTRA. IMELDA JOSEFINA MUÑOZ CARVAJAL. MTRA. MARIELA MORENO PRECIADO. MTRA. YOLANDA NAVARRO FLORES

**Firma** 

VoBo. Presidente de la Academia MTRA. ARIANA CAROLINA ULLOA ALZATE.

Jefa del Departamento DRA. AIMÉE PÉREZ ESPARZA.