

TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACIÓN
Modalidad Escolarizada

Programa de Estudios

Negociación y Manejo de Conflictos

NOMBRE DE LA ASIGNATURA
Negociación y Manejo de Conflictos

CLAVE DE LA ASIGNATURA
TAD804

CICLO
OCTAVO TETRAMESTRE

CRÉDITOS	HORAS FRENTE A DOCENTE	HORAS INDEPENDIENTES
5	48	32

OBJETIVO(S) GENERAL(ES) DE LA ASIGNATURA

Con respecto al perfil del egresado, a través de esta materia se pretende que los estudiantes cuenten con la capacidad de:

- Preparar una negociación considerando los aspectos relevantes de dicho proceso.
- Establecer condiciones de negociación favorables a los intereses que representa.
- Interactuar asertivamente durante un conflicto, promoviendo el desarrollo de alternativas de solución.

COMPETENCIAS:

Al finalizar el curso, el participante podrá desempeñar las siguientes competencias:

- Describe la negociación con un proceso dialéctico.
- Aplica diversas estrategias y tácticas de negociación.
- Realizar prácticas de negociación.
- Describe los principios para el manejo de desacuerdos y conflictos.
- Identifica las causas de un conflicto, así como las posibles alternativas de solución.
- Desarrolla propuestas de solución ante un conflicto.

INTRODUCCIÓN A LA ASIGNATURA:

Negociar es como bailar, se necesitan dos voluntades para llegar a un acuerdo. No siempre se consigue la inmediata disponibilidad de la gente para negociar, debido a egoísmos, ignorancia o mala fe. El hecho es que saber negociar es un arte y una técnica. Un arte, porque la gente es impredecible y una técnica porque gracias años de investigación se ha llegado a descubrir qué condiciones y principios favorecen una buena negociación.

Cuando se está al frente de un equipo de estudio, trabajo, o de cualquier tipo, es vital conocer la gente que lo integra: saber qué los motiva, a qué se resisten, cuáles son sus creencias, cuál es su mapa del mundo.

Desde esta perspectiva, la negociación se facilita más cuando podemos interactuar con gente “difícil” o poco sociable, a partir de una metodología asertiva y respetuosa que nos ayude a quitar máscaras para acceder a una comunicación franca y abierta, donde el principal objetivo es crear acuerdos para trabajar en colaboración en el logro de resultados.

En el ámbito de la mercadotecnia, resulta especialmente importante desarrollar la habilidad de negociar, debido a todos los intereses que surgirán por parte de los involucrados: cliente, agencia, proveedores, etc., de tal manera que siempre será necesario conocer las características personales, así como institucionales, de los involucrados en una negociación, con el fin de lograr los acuerdos más favorables para todos, o al menos, para la organización donde se desempeñe un profesionista.

Unidades temáticas

Nombre de la unidad
1. Concepto y proceso de negociación
a. Negociación, concepto
b. Proceso de negociación
2. Proceso de negociación
a. Análisis de la situación
b. Alternativas de solución
c. Planeación y gestión
d. Acuerdos
3. Estrategias y tácticas de negociación
a. Estrategias de negociación
b. Tácticas de negociación
4. Desacuerdo y conflictos: manejo y resolución
5. Actividades de aprendizaje propuestas por el docente

Técnica didáctica

Aprendizaje Basado en problemas	Aprendizaje basado en proyectos	Aprendizaje Colaborativo	Aprendizaje experimental	Otra
			Se recomiendan realizar prácticas presenciales de negociación y manejo de conflictos	Centradas en el profesor <ul style="list-style-type: none"> ○ Clase expositiva ○ Lectura dirigida ○ Demostración Discusión en equipos Centradas en el grupo <ul style="list-style-type: none"> ○ Dinámicas de grupo para comenzar el curso

Estrategia de evaluación

Asigne un porcentaje a aquellos componentes que tomará en cuenta para la aprobación de la asignatura.

Componente	Porcentaje
Exámenes parciales	
Examen final	
Tareas y actividades Instrumentos de observación en el aula	50%
Proyectos	
Asistencia	50%
Taller	
Total	100%

Bibliografía

- DE MANUEL DASÍ, F., Y MARTÍNEZ VILANOVA MARTÍNEZ, R. (2009): *Técnicas de negociación*. Un método práctico. Madrid: ESIC.
- KENNEDY, G. (1998): Una nueva forma de negociar. Bilbao: Deusto.
- MUNDUATE JACA, L., y MEDINA DÍAZ, F. J. (coords.) (2011): Gestión del conflicto, negociación y mediación. Madrid: Pirámide.
- OVEJERO, A. (2004): Técnicas de negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente (316.48 de la Biblioteca de Ciencias del Trabajo).