

Técnicas de Negociación

Curso: 4º	Área de Conocimiento: TEP	Código: TEN
Semestre: 1º	Carga horaria Semanal: 4 Carga horaria Total: 72	
	Pre-requisito: no tiene	

I. OBJETIVOS

Al término del desarrollo de esta materia el alumno será capaz de:

1. Identificar los diferentes enfoques de estudios de la negociación, a fin identificar el más adecuado para cada situación.
2. Comprender el procedimiento de las actuales prácticas predominantes de negociación, a fin de explicar los factores que inciden en la misma.
3. Reconocer los elementos que influyen en las tendencias dentro del campo de la negociación, para una correcta planificación de la negociación.
4. Internalizar las diferentes técnicas y tácticas de negociación, para el logro de los Objetivos de Negociación.

II. CONTENIDO

1. Módulo 1: Introducción a la negociación. Concepto y clasificación de la negociación.

- 1.1. La negociación en general.
- 1.2. La negociación laboral
- 1.3. Fundamentos

2. Módulo 2: Compresión de los elementos principales que forman parte del proceso de la negociación

- 2.1. Sujetos negociadores. quienes forman parte de la negociación. Características e influencia en el proceso.
 - 2.1.1. Concepto. Clasificación. Aptitudes y necesidades.
 - 2.1.2. Aspectos psicológicos
 - 2.1.2.1. Características esenciales de la conducta humana.
 - 2.1.2.2. El conflicto individual
 - 2.1.3.3. Conductas defensivas
 - 2.1.3. Aspectos sociológicos
 - 2.1.3.1. Posición de los negociadores y papel que desempeñan.
 - 2.1.3.2. Cooperación y conflicto
 - 2.1.3.3. El conflicto como realidad funcional
- 2.2. Materia negociable. ¿Qué se negocia?
 - 2.2.1. Contenido de la negociación
 - 2.2.2. Intercambiabilidad de objetos
 - 2.2.3. El contenido en cualquier tipo de negociación
 - 2.2.4. ¿Dónde se negocia? el lugar de negociación, su importancia e influencia al momento

de negociar.

2.2.5. Lugar de realización

2.2.5.1. Importancia del Lugar

2.2.5.2. Dominio del Lugar

2.3. Elementos de la negociación

2.3.1. Elementos de la Negociación. Enfoque.

2.3.2. Poder

2.3.2.1. Concepto

2.3.2.2. Clasificación

2.3.2.3. Fuentes de poder

2.3.2.4. Sumisión

2.3.3. Tipos de compromiso o subordinación

2.3.3.1. Tiempo y Espacio

2.3.3.2. Información, Medios e Inteligencia

2.3.3.2.1. Funciones fundamentales de la actividad de inteligencia

2.3.3.2.2. Determinar debilidades y vulnerabilidades del oponente

3. Módulo 3: Modelos de negociadores.

3.1. Generalidades

3.2. Modelos arquetípicos

3.3. Modelos competitivos.

3.3.1. Aspectos estratégicos y tácticos

3.4. Modelos cooperativos.

3.4.1. Aspectos estratégicos y tácticos

4. Módulo 4: La negociación estratégica. Estrategias, tácticas y la planificación de la negociación. Metodología.

4.1. Estrategia y táctica de la negociación

4.1.1. La sucesión de objetivos

4.1.2. Los niveles de acción

4.1.3. La pirámide de estrategias

4.1.4. Contextos posibles

4.1.4.1. Estático

4.1.4.2. Dinámico

4.1.5. Maniobras a implementar

4.1.5.1. Ofensivas y Defensivas

4.1.5.2. Decisiva

4.1.5.3. Preparatoria y contrapreparatoria

4.1.6. Tácticas asociadas a las maniobras estratégicas

4.1.6.1. Tácticas polivalentes

4.1.6.2. Ofensivas y defensivas

4.2. Planificación de la negociación. Metodología

4.2.1. Planificación de la acción

4.2.2. Determinación del plan general

4.2.3. El desarrollo del Plan

4.3. Desarrollo de la negociación y sus etapas. El cierre y los acuerdos.

4.3.1. Decisión de negociar

4.3.2. Preparación

4.3.3. Etapas

- 4.3.3.1. La preparación
- 4.3.3.2. La discusión
- 4.3.3.3. Las señales
- 4.3.3.4. La propuesta
- 4.3.3.5. El paquete
- 4.3.3.6. El intercambio
- 4.3.3.7. El cierre
- 4.3.3.8. El acuerdo
 - 4.3.3.8.1. Acuerdo. Ruptura
 - 4.3.3.8.2. Materialización del resultado
 - 4.3.3.8.3. La negociación debe ser tratada multidisciplinariamente

III. SUGERENCIAS METODOLOGICAS

Las sesiones de clase se desarrollarán de manera interactiva con los alumnos, combinando la teoría y la práctica. Para ello se realizarán ejercicios aplicativos, lecturas de textos, fomentando la reflexión, el análisis y el debate. Asimismo se asignarán trabajos prácticos que contribuyan al aprendizaje y construcción de conocimientos.

Considerando la naturaleza de las asignaturas dictadas y las metas establecidas a ser alcanzadas se recomienda hacer uso de las siguientes herramientas metodológicas:

- Clases expositivas a cargo del profesor en la parte teórica en las que prevalecerá el carácter reflexivo de las mismas.
- Análisis de textos.
- Investigación bibliográfica.
- Trabajos individuales y/o grupales para aplicación de contenidos.
- Exposiciones de los estudiantes.
- Sesiones de Plenaria.
- Debates.
- Resolución de problemas.
- Desarrollo de Proyectos.
- Estudio de casos.
- Entre Otras.

IV. EVALUACIÓN

La evaluación del rendimiento académico es un proceso que va más allá de la asignación de notas. Es el proceso mediante el cual se verifica el cumplimiento de logros del estudiante, así como de la metodología aplicada en el desarrollo de la asignatura.

La evaluación formará parte del proceso de clase, ajustándose al Reglamento del Estudiante, contemplándose básicamente:

- Examen parcial
- Trabajos de Investigación y/o Aplicación individuales o grupales
- Exposiciones individuales y/o grupal
- Trabajo y Participación en Clase
- Examen Final

La evaluación de proceso tendrá una ponderación del 40% y la evaluación final de 60%. La escala de calificación académica a utilizarse es del 1 al 5, considerando que la condición aprobatoria es a partir de la nota 2 (dos).

V. BIBLOGRAFÍA

BÁSICA

- ALDAO ZAPIOLA, Carlos M.: *“La Negociación”*. Argentina, Editorial Macchi-Grupo Editor S.A., Tercera Edición (1992).

COMPLEMENTARIA

- ROBBINS, Stephen P.: *“Comportamiento organizacional”*. México, Prentice-Hall. Hispanoamericana S.A. (1996).