



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ

VICERRECTORADO ACADÉMICO

Programa de la Asignatura (Sílabo)

1. Datos Generales y Específicos:	
a) Código de la Asignatura:	b) Nombre de la Asignatura: TÉCNICAS DE NEGOCIACION 1
c) Facultad: CIENCIAS ADMINISTRATIVAS	d) Carrera: ADMINISTRACION DE NEGOCIOS
e) Nivel: SEXTO	f) Unidad de Organización Curricular: PROFESIONAL
g) Créditos: 3	h) Modalidad: PRESENCIAL
i) Prerrequisitos: N/A	j) Horas: 96
k) Correquisitos: TÉCNICAS DE NEGOCIACION 2	l) Docencia: 20 Prácticas: Autónomas: 48
m) Elaborado por: Ing.. Angela Cevallos Ponce	n) Periodo Académico: 2017-2018 (1)
o) Docente responsable: Ing. Angela Cevallos Ponce	p) Horario: Sexto "A": Jueves de 14H00 a 17H00 Sexto B: Jueves de 19H00 a 21H00 y Viernes de 19H00 a 20H00
2. Caracterización de la Asignatura	
La presente asignatura: Técnicas de Negociación I pertenece al área de formación Profesional de carácter teórico - práctico cuyo propósito es proporcionar técnicas de negociación eficaces para el desarrollo de las organizaciones, cuyos conocimientos básicos referidos a las estrategias de la negociación y el manejo de conflictos dentro de las organizaciones son una serie de procesos esenciales y permanentes y cuya gestión se vuelve esencial si se quiere tener una empresa sana, con desarrollo integral	

3. Objetivo de la Carrera	Formar un profesional con una visión humanística y de justicia organizacional capaces de formar, dirigir, promover e impulsar procedimientos innovadores en organizaciones de cualquier tipo desde el punto de vista administrativo-financiero, con el fin de que éstas logren colocarse en altos niveles de competitividad con la calidad, la productividad y la eficiencia suficientes, para que tiendan a incorporarse exitosamente a los procesos de globalización económica, cultural y comercial.
---------------------------	---



4. Relación de la Asignatura con los resultados de aprendizaje de la carrera			
	Resultados de Aprendizaje de la Carrera	Contribución ALTA – MEDIA - BAJA	Al finalizar el periodo, el estudiante debe/podrá:
a)	1. Utiliza los conocimientos científicos básicos sobre los que se fundamenta la carrera		
b)	2. Aplica conocimientos matemáticos, estadísticos, contables y económicos con precisión.		
c)	3. Analiza la información financiera, económica y contable de la organización partiendo de los principios y normas internacionales de información financiera.		
d)	4. Diseña procesos administrativos acordes a las necesidades de la organización considerando las tendencias globales.		
e)	5. Soluciona problemas administrativos partiendo de un análisis interno con visión empresarial.		
f)	6. Aplica herramientas especializadas en la dirección y control de las empresas.		
g)	7. Evalúa impactos dentro del ámbito de su influencia y toma decisiones con responsabilidad.	ALTO	☒ Reconocer y evaluar los estilos y tipos de negociaciones y negociadores identificando las tácticas y estrategias para una negociación eficaz, basándose en los criterios que le permitan elegir el tipo de negociación más apropiada. ☒ Comprender cómo y por qué surgen los conflictos entre los grupos organizacionales, y aplica los mecanismos para resolver un conflicto.
h)	8. Trabaja conjuntamente con otros en equipos multidisciplinarios mediante el intercambio de información para conocimiento a los otros miembros del grupo.	ALTO	☒ Poner en práctica las técnicas de negociación y de trabajo en equipo a través de la aplicación en casos prácticos y talleres grupales
i)	9. Practica la responsabilidad social, valores morales y éticos.		
j)	10. Utiliza con efectividad la comunicación oral y escrita objetiva a través de medios digitales, con ética.	ALTO	☒ Reconoce la importancia del recurso humano en las Negociaciones y como trabajar en equipo ejerciendo liderazgo.
k)	11. Planifica, desarrolla y evalúa proyectos empresariales con conocimiento.		
l)	12. Desarrolla actitudes de autoaprendizaje y formación continua en el campo del conocimiento relacionado a su profesión.		
m)	13. Analiza temas contemporáneos para generar nuevos emprendimientos con responsabilidad social y ambiental.		
n)	14. Conoce e interpreta los códigos profesionales que lo obligan legal y moralmente a aplicar sus conocimientos de forma que beneficien a sus clientes y a la sociedad en general, sin causar ningún perjuicio.		



5. Contenidos Mínimos (Información de la Carrera)	Las negociaciones: conceptos y tipología; el proceso negociador; modelos de negociación; simulación de negociaciones.		
6. Metodología	Desde la concepción del Modelo Educativo de la universidad, que está en proceso de construcción, la metodología que se trabajará en el proceso de enseñanza aprendizaje de la universidad está basada en el Modelo constructivista (sistémico estructural / sistémico configuracional) sistémico complejo con enfoque humanístico.		
7. Perfil del Docente (Información de la Carrera)	El nuevo docente tiene que ser un líder, investigador constante, amigable con la tecnología, con capacidad para el trabajo en equipo y con valores como el ejemplo, autoridad moral y la madurez afectiva. Debe tener estrategias pedagógicas para generar competencias y optimizar el aprendizaje de los estudiantes, para hacer frente a una sociedad en constante cambio.		
8. Estructura de la Asignatura			
Unidades Temáticas	Contenidos		Actitudes/Valores
	Conocimientos	Habilidades	
ASPECTOS BÁSICOS DE LA NEGOCIACIÓN	Introducción, definiciones y riesgos de una negociación Estilos de negociaciones y características de un buen negociador Tipos de negociaciones y tipos de negociadores Concepciones, estrategias y tácticas de una negociación La comunicación, el lenguaje y la asertividad Criterios para elegir el tipo de negociación más apropiada. Negociación por equipos La negociación y el liderazgo Herramientas del negociador Casos prácticos	Reconoce los estilos y tipos de negociaciones y negociadores identificando las tácticas y estrategias para una negociación eficaz, basándose en los criterios que le permitan elegir el tipo de negociación más apropiada.	Reconoce la importancia de la objetividad en un proceso de negociación. Incorpora la proactividad al proceso de negociación Reconoce la empatía en las negociaciones.
ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION Y MANEJO DE CONFLICTOS	Definición tipos y causas de un conflicto Formas y habilidades para afrontar los conflictos Resolución de conflictos: pasos a seguir Mecanismos para la resolución de los conflictos Casos prácticos Aptitudes básicas para una negociación eficaz Conocer, conducir y concluir una negociación	Comprende cómo y por qué surgen los conflictos entre los grupos organizacionales, y aplica los mecanismos para resolver un conflicto.	Valora la importancia de planificación y anticipación Reconoce la importancia de la empatía en las negociaciones



EL PROCESO DE LA NEGOCIACION	Fases de la negociación: preparación Fases de la negociación: desarrollo Fases de la negociación: acuerdo y cierre Casos prácticos	Conoce qué es y que implica un proceso de negociación y cómo se comportan los negociadores en cada una de las fases del proceso de negociación hasta obtener los objetivos propuestos al inicio de la misma. Reconoce la importancia del recurso humano en las Negociaciones y como trabajar en equipo ejerciendo liderazgo.	Trabaja en la creatividad Reconoce y controla sus emociones Valora y respeta a la contraparte en la negociación Respeta los puntos de vistas de personas.
3			
9. Desarrollo de la Asignatura			
U.1			
RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD:			
Sesión	Fecha	Contenidos	Reconoce los estilos y tipos de negociaciones y negociadores identificando las tácticas y estrategias para una negociación eficaz, basándose en los criterios que le permitan elegir el tipo de negociación más apropiada.
1.1		Encuadre de la materia Introducción, definiciones y riesgos de una negociación	Prácticas de Aplicación y Experimentación de Aprendizajes
1.2		Estilos de negociaciones y características de un buen negociador Tipos de negociaciones y tipos de negociadores	Actividades de Trabajo Autónomo
1.3		Concepciones, estrategias y tácticas de una negociación La comunicación, el lenguaje y la	Mecanismos de evaluación
1.4		Criterios para elegir el tipo de negociación más apropiada	Diagnóstico
1.5		Negociación por equipos La Negociación y el liderazgo Herramientas del Negociador	Ensayos
1.6		Casos prácticos	Resolución de Problemas
Total...	11	7	18
			Se utilizará los métodos y medios disponibles en la institución, libros, pizarra, borrador, marcador, proyector, de imágenes
			RECURSOS DIDÁCTICOS: computadora portátil, diapositivas, internet.

RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD:										
U.2	Fecha	Contenidos	Horas			Actividades de Docencia		Prácticas de Aplicación y Experimentación de Aprendizajes	Actividades de Trabajo Autónomo	Mecanismos de evaluación
Sesión			Docencia	Prácticas	T. Autónomo					
2.1		Definición tipos y causas de un conflicto Formas y habilidades para afrontar los conflictos	2	1	4	Conferencias	Sistematización de prácticas de investigación-intervención	Manejo de base de datos y acervos bibliográficos,	generación de datos y búsqueda de información,	Informes
2.2		Aporte Escrito Resolución de conflictos: pasos a seguir Mecanismos para la resolución de los conflictos	2	2	4	Conferencias	Sistematización de prácticas de investigación-intervención	Talleres,	exposiciones.	Exposición
2.3		Casos Prácticos Aptitudes básicas para una negociación eficaz	1	2	4	Orientación para estudios de caso	Resolución de problemas o casos.	Resolución de problemas concretos de la	trabajos,	Resolución de Problemas
2.4		Conocer, conducir y concluir una negociación	1	3	4	Orientación para estudios de caso	Resolución de problemas o casos.	Resolución de problemas concretos de la profesión,	Otros, especifique: Drama	Simulación
2.5		Primera evaluación parcial							análisis y comprensión de materiales bibliográficos y documentales, tanto analógicos como digitales,	Reactivos
Total...			6	10	16	RECURSOS DIDÁCTICOS: Se utilizará los métodos y medios disponibles en la institución, libros, pizarra, borrador, marcador, proyector, de imágenes computadora portátil, diapositivas, internet.				



U.3		RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD:									
Sesión	Fecha	Contenidos	Horas			Actividades de Docencia		Prácticas de Aplicación y Experimentación de Aprendizajes	Actividades de Trabajo Autónomo	Mecanismos de evaluación	
			Docencia	Prácticas	T. Autónomo						
3.1		Fases de la Negociación: Preparación	1	1	2	Conferencias	Proyectos de problematización	Talleres,	trabajos,	Ensayos	
3.2		Fases de la Negociación: Desarrollo	1	2	3	Foros	Resolución de problemas o casos.	Talleres,	trabajos,	Resolución de Problemas	
3.3		Fases de la Negociación: Acuerdo y Cierre	1	1	3	Orientación para estudios de caso	Sistematización de prácticas de investigación-intervención	Talleres,	trabajos,	Exposición	
3.4		Aporte Escrito	0	1	2	Orientación para estudios de caso	Resolución de problemas o casos.	Resolución de problemas concretos de la profesión,	de materiales bibliográficos y documentales, tanto	Lección Escrita	
3.5		Casos prácticos	0	2	2	Orientación para estudios de caso			trabajos,	Resolución de Problemas	
3.6		Preparación Tutorial para Evaluación Final	0	2	2	Otros: Elaboración de Cuestionarios	Sistematización de prácticas de investigación-intervención	Talleres,	análisis y comprensión de materiales bibliográficos y documentales, tanto analógicos como digitales.		
3.7		Segunda Evaluación Parcial		2						Reactivos	
Total...			3	11	14	RECURSOS DIDÁCTICOS:					
Se utilizará los métodos y medios disponibles en la institución, libros, pizarra, borrador, marcador, proyector, de imágenes computadora portátil, diapositivas, internet.											

	Técnicas	Prácticas	T. Autónomo
Total	96	20	28
			48



10. Escenarios de Aprendizaje					
Aula de clase	Escenarios experimentales o laboratorios		Escenarios Laborales	Otros	
Talleres	Escenarios virtuales o simulación		Auditorios	Especificar:	Nuevo

11. Criterios Normativos de Evaluación de Asignatura (Diagnóstica, Formativa y Sumativa)					
	MODALIDAD	PONDERACIÓN	Mecanismos de Evaluación	Sesiones	Cantidad
a)	Actividades varias en clase	20%	o, d, m, b, h, l, s	1, 1/1, 2/1, 3/1, 4/1, 5/1, 6/2, 1/2, 2/2, 3/2, 4	17
	Trabajo Autónomo	20%	o, d, m, b, h, l, s	1, 1/1, 2/1, 3/1, 4/1, 5/1, 6/2, 1/2, 2/2, 3/2, 4/2, 5	34
b)	Prácticas de aplicación y experimentación	30%	o, m, b, l, s	1, 2/1, 3/1, 4/1, 6/2, 1/2, 2/2, 3/2, 4	15
	Evaluación Primer parcial	30%	c	2, 5	2
	Actividades varias en clase	20%	d, h, g, m	3, 1/3, 2/3, 3/3, 4/3, 5/3, 6	3
	Trabajo Autónomo	20%	d, h, g, m	3, 1/3, 2/3, 3/3, 4/3, 5/3, 6	14
	Prácticas de aplicación y experimentación	30%	d, h, g, m	3, 1/3, 2/3, 3/3, 4/3, 5/3, 6	9
	Evaluación Final	30%	c	3, 7	2

12. Bibliografía Básica y Complementaria					
a) Básica					
Autor	Año	Código	Nombre del Libro	Capítulo	Unidad
BUDJAC CORVETTE BARBARA A.	2011	G02256	TECNICAS DE NEGOCIACION Y RESOLUCION DE CONFLICTOS	1, 3, 4, 6, 14, 15, 16, 17	1, 2, 3.
MANUEL DASI BERNANDO DE / MARTINEZ-VILANOVA MARTINEZ RAFAEL	2013	G03935	TECNICAS DE NEGOCIACION: UN METODO PRACTICO	1, 2, 3, 4, 8, 9, 10.	2, 3.

Complementaria : TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN : HABILIDADES PARA NEGOCIAR CON ÉXITO Fernández Martos, Susana. Tipo: materialTypeLabelLibroEditor: Bogotá, Colombia : Ediciones de la U, 2010 Descripción: 111 p. : ils., tbs. ; 24 cm. ISBN: 978-958-994-903-0.

Web: WWW.MSCCONSULTORES.COM.AR
es.slideshare.net/FedericoSalu/tecnicas-de-negociacion
<https://fbusiness.wordpress.com/>
www.lacamaradequito.com/.../tecnicas-de-negociacion-https://fbusiness.wordpress.com/

13. Revisión y Aprobación



Nombres y Apellidos
Docente

Ing. Angela Cevallos Ponce



Nombres y Apellidos
Comisión Académica

Ing. Flor Maria Calero Guevara

Nombres y Apellidos
Decanato/Coord. de Carrera

Dr. Pedro Quijije Anchundia Ing. Rubén Mero Mero

