



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ

VICERRECTORADO ACADÉMICO

Programa de la Asignatura (Sílabo)

1. Datos Generales y Específicos:					
a) Código de la Asignatura:	F2EA 200212	b) Nombre de la Asignatura:	TECNICAS DE NEGOCIACION II		
c) Facultad:	CIENCIAS ADMINISTRATIVAS	d) Carrera:	INGENIERÍA COMERCIAL		
e) Nivel:	SEPTIMO	f) Unidad de Organización Curricular:	FORMACIÓN PROFESIONAL		
g) Créditos:	4	h) Modalidad:	PRESENCIAL		
i) Prerrequisitos:	TECNICAS DE NEGOCIACION II	j) Horas:	128		
k) Correquisitos:	N/A	l) Docencia:	30 Prácticas:	34 Autónomas:	64
m) Elaborado por:	ING. RICARDO QUIJIJE ANCHUNDIA-EC. CESAR ALARCÓN CHÁVEZ MG.	n) Período Académico:	2017 -2018 (1)		
o) Docentes responsables: ING. RICARDO QUIJIJE - EC. CESAR ALARCÓN CHÁVEZ MG.		p) Horario:	EC. CESAR ALARCON CH. MIERCOLES 17:00 A 19:00, ING. DIOMEDES QUIJIJE A. MARTES 19:00 a 21h00		

2. Caracterización de la Asignatura	
El profesional en Administración de Empresas, titulado de Ingeniería Comercial, necesita el conocimiento de Administración en técnica de negociación con el propósito de manejar componentes en el ámbito de los negocios para la toma de decisiones ganar - ganar, es indispensable el conocimiento de Administración técnica de los negocios en la fase I y II, considerando que el profesional de Ingeniería Comercial, es un administrador de profesión, y al desempeñar funciones de administrador, gerente financiero, director de negocios o cualquier jefatura donde tenga que ver con ingresos y egresos en la empresa, negocio o ente comercial e industrial, será responsable de la acciones administrativas, técnicas, financieras en la organización.	

3. Objetivo de la Carrera	
Formar un profesional con visión humanística y de justicia organizacional capaz 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	ALTA	El alumno podrá realizar un análisis de las etapas de negociación protegiendo el recurso productivo y financiero de la organización
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.	MEDIA	El alumno presentara propuestas de técnicas de negociación que involucren los objetivos empresariales.
d)	4. Diseña procesos administrativos acordes a las necesidades de la organización considerando las tendencias globales.	ALTA	El alumno diseñara modelos estadísticos para la simulación de negocios factibles a las exigencias de la planificación organizacional
e)	5. Soluciona problemas administrativos partiendo de un análisis interno con visión empresarial.	MEDIA	El alumno estara en condiciones plantear soluciones administrativas en la resolución de conflictos
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.	MEDIA	El alumno evaluara los terminos de la negociación para medir indicadores.
h)	8. Trabaja conjuntamente con otros en equipos multidisciplinarios mediante el intercambio de información para conocimiento a los otros miembros del grupo.	MEDIA	El alumno conoce el trabajo en equipo que se requiere para realizar actividades multidisciplinarias
i)	9. Practica la responsabilidad social, valores, morales y éticos.	ALTA	El alumno conoce la responsabilidad social que con lleva al encuentro de una negociación consciente con ética y moral.
j)	10. Utiliza con efectividad la comunicación oral y escrita objetiva a través de medios digitales, con ética.	ALTA	El alumno conocera el buen uso al transmitir una información o comunicación de negocios.
k)	11. Planifica, desarrolla y evalúa proyectos empresariales con conocimiento.	ALTA	El alumno desarrollara competencias para negociar en las áreas pertinentes a la negociación.
l)	12. Desarrolla actitudes de autoaprendizaje y formación continua en el campo del conocimiento relacionado a su profesión.	ALTA	El alumno se mantiene actualizado respecto a los cambios en normativa que rige las condiciones actuales de los negocios y las consecuencias los avances tecnológicos.
m)	13. Analiza temas contemporáneos para generar nuevos emprendimientos con responsabilidad social y ambiental.	MEDIA	El alumno manifestara actitudes de cambio de la negociación a la negociación electrónicas
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.	ALTA	El alumno sabe que la realización de técnicas de negociación debe realizarla con conocimiento causa y en beneficio de la organización.

5. Contenidos Mínimos (Información de la Carrera)



1. Concepto, principio y técnicas de negociación.
- negociación empresarial e interpersonal.
4. Aplicación de casos prácticos en técnicas de negociación

2. prepara modelo de gestión para la negociación empresarial.
3. La comunicación como herramienta de negociación empresarial.

6. Metodología

El módulo se desarrollará en base a exposiciones magistrales acompañadas de espacios de reflexión conjunta con los estudiantes sobre los temas claves del módulo. Se reforzará con la revisión de bibliografía, lectura dirigida y análisis de casos según los contenidos. Para fortalecer el análisis de los mismos y promover la mayor y mejor participación de los estudiantes se estructurarán grupos para el trabajo práctico en talleres.

La mecánica del trabajo en talleres, se diseña a partir de la contestación de preguntas generadoras, por parte de cada grupo de trabajo, logrando un acuerdo común por grupo, que luego se pone en diálogo con los otros grupos para llegar a resultados colectivos. En cada momento se complementa los resultados de los grupos con inputs externos de parte de la docente, la que se constituirá en una facilitadora en el proceso de construcción de conocimientos por parte del alumno.

Como un punto de presión se manejan tiempos ajustados para la resolución de tareas, como un elemento adicional que simula la presión existente en el momento de enfrentar la resolución de un proyecto/negociación.

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	
1 Conceptos sobre la negociación	Capacidad de abstracción, análisis y síntesis de técnicas de negociación.	Aplica sus estrategias de lectura para adentrarse en la teoría de la Administración como patrón de acción.	Concientiza las maneras de negociación
2 Manejo de conflictos	Compromiso ético con la organización para el manejo de las técnicas de negociación.	Habilidades de actualización de las técnicas de negociación para contribuir de la organización	realiza prácticas de negociación para dar cumplimiento a los objetivos
3 Comunicación organizacional.	Capacidad de manejo de información de las empresas y la toma de la mejor decisión	Habilidades de actualización de la información para los negocios empresariales	aplica la información para una negociación efectiva

4	Aplica herramientas de negociación	Capacidad de administrar los recursos para excelente negociación.	Aplica herramientas gerenciales para los negocios	Propone el cumplimiento de metas a través de las técnicas de negociación
---	------------------------------------	---	---	--

9. Desarrollo de la Asignatura									
U.1 RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD:									
Sesión	Sesión	Contenidos	Horas			Actividades de Docencia	Prácticas de Aplicación y Experimentación de Aprendizajes	Actividades de Trabajo Autónomo	Mecanismos de evaluación
			Docencia	Prácticas	Autónomo				
1.1	Sesión 1	Encuadre asignatura	1	1	2	Foros	Resolución de problemas desarrollados en escenarios experimentales	lectura,	Diagnóstico
1.2	Sesión 2	Introducción a técnicas de negociación 2 y manejo	3	1	4	Docencia en escena	desarrolladas en escenarios experimentales	análisis y comprensión	Diagnóstico
1.3	Sesión 3	Interés individual versus interés colectivo	3	1	4	Orientación para el aprendizaje	desarrolladas en escenarios experimentales	análisis y comprensión	Simulación
1.4	Sesión 4	La comunicación en las organizaciones	2	4	6	Clases en línea en tiempo sincrónico	Trabajos de observación dirigida,	trabajos,	Aplicación de técnicas
Total...			9	7	16	RECURSOS DIDÁCTICOS:			

U.2 RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD:									
Sesión	Sesión	Contenidos	Horas			Actividades de Docencia	Prácticas de Aplicación y Experimentación de Aprendizajes	Actividades de Trabajo Autónomo	Mecanismos de evaluación
			Docencia	Prácticas	Autónomo				
2.1	Sesión 5	Conflicto entre individuos en la negociación	2	2	2	Docencia en escena	desarrolladas en escenarios experimentales	análisis y comprensión	Diagnóstico
2.2	Sesión 6	Teorías del conflicto social en la negociación	2	2	4	Clases en línea en tiempo sincrónico	Prácticas de campo,	análisis y comprensión	Exámenes Físicos
2.3	Sesión 7	Manejo de conflictos en la actualidad	2	2	4	Clases en línea en tiempo sincrónico	Prácticas de campo,	análisis y comprensión	Exámenes Físicos
2.4	Sesión 8	Conflicto versus violencia	1	3	6	Orientación para el aprendizaje	Trabajos de observación dirigida,	análisis y comprensión	Simulación
Total...			7	9	16	RECURSOS DIDÁCTICOS:			

U.3 RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD:									
Sesión	Sesión	Contenidos	Horas			Actividades de Docencia	Prácticas de Aplicación y Experimentación de Aprendizajes	Actividades de Trabajo Autónomo	Mecanismos de evaluación
			Docencia	Prácticas	Autónomo				
3.1	Sesión 9	Introducción de comunicación organizacional	2	2	2	Docencia en escena	desarrolladas en escenarios experimentales	análisis y comprensión	Diagnóstico
3.2	Sesión 10	Flujos de comunicación - Formas de comunicación	2	2	4	Clases en línea en tiempo sincrónico	Prácticas de campo,	análisis y comprensión	Exámenes Físicos
3.3	Sesión 11	Clima organizacional-Comunicación externa	2	2	4	Clases en línea en tiempo sincrónico	Prácticas de campo,	análisis y comprensión	Exámenes Físicos
3.4	Sesión 12	Comunicación intermedia-Identidad corporativa	1	3	6	Orientación para el aprendizaje	Trabajos de observación dirigida,	análisis y comprensión	Simulación
Total...			7	9	16	RECURSOS DIDÁCTICOS:			

U.4 RESULTADO DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD:									
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--



Sesión	Sesión	Contenidos	Horas			Actividades de Docencia	Prácticas de Aplicación y Experimentación de Aprendizajes	Actividades de Trabajo Autónomo	Mecanismos de evaluación
			Docencia	Prácticas	Autónomo				
4.1	Sesión 13	Beneficios de herramientas de negociación	2	2	2	Docencia en escena	Desarrolladas en escenarios experimentales	análisis y comprensión	Diagnóstico
4.2	Sesión 14	La persuasión en la negociación. Motivación Técnica	2	2	4	Clases en línea en tiempo sincrónico	Prácticas de campo,	análisis y comprensión	Exámenes Físicos
4.3	Sesión 15	Comunicación. Elementos de la comunicación - FISHER Y ULLMAN	2	2	4	Clases en línea en tiempo sincrónico	Prácticas de campo,	análisis y comprensión	Exámenes Físicos
4.4	Sesión 16	Negociación . Metodo de negociación FISHER Y ULLMAN	1	3	6	Orientación para el aprendizaje	Trabajos de observación dirigida,	análisis y comprensión	Simulación
Total...			7	9	16	RECURSOS DIDÁCTICOS:			

Teóricas	30	34	64
Prácticas			
T. Autónomo			
Total	128	30	64

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	25%	a, f, c	1.1 hasta 1.2	8
	Trabajo Autónomo	25%	a,b,c,e,f	1.3 hasta 1.4	16
	Prácticas de aplicación y experimentación	20%	e,f	2.1 hasta 2.2	6
	Evaluación Primer parcial	30%	m	2.3 hasta 2.4	2
b)	Actividades varias en clase	25%	h,i	3.1 hasta 3.2	4
	Trabajo Autónomo	25%	e, f, g	3.3 hasta 3.4	14
	Prácticas de aplicación y experimentación	20%	e,f	4.1 hasta 4.2	10
	Evaluación Final	30%	m	4.3 hasta 4.4	4

12. Bibliografía Básica y Complementaria

a) Básica



Autor	Año	Código	Nombre del Libro	Capítulo	Unidad
BARBARA A. BUDJAC CORVETTE	2011		TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS		
Vista normal Vista MARC Vista ISBD					
Técnicas de negociación y resolución de conflictos / Barbara A., Budjac Corvette ; traducción Verónica del Carmen, Alba Ramírez ; revisión técnica Verónica, Maldonado de Lozada ; Mejía Barahona, Javier Enrique.					
b) Complementaria					
c) Web					
http://201.219.17.51/cgi-bin/koha/opac-search.pl?q=ccl=su%3A%22NEGOCIACI%C3%93N%22&sort_by=relevance_dsc&limit=au:Maldonado					

13. Revisión y Aprobación

ING. RICARDO QUIJUE - EC. CESAR ALARCÓN CHAVÉZ MG.

Nombres y Apellidos
Docente

Fecha:

ING. FLOR MARÍA CALERO G.

Nombres y Apellidos
Comisión Académica

Fecha:

DR. PEDRO QUIJUE ANCHUNDIA

Nombres y Apellidos
Decanato/Coord. de Carrera

Fecha: