

SÍLABO DE LA ASIGNATURA: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN I

1. DATOS GENERALES Y ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Unidad Académica:	Facultad de Ciencias Administrativas						
Carrera:	Administración de Empresas						
Eje de formación:	Formación profesional		Periodo académico / Semestre:		SEXTO		
Tipo de asignatura	Obligatoria		Paralelo:		A y B		
			Año lectivo:		2019 (1)		
Organización del tiempo:	Componente presencial			Componente autónomo		Total de horas	Créditos
	Horas teóricas	Horas en otros escenarios		Total del componente			
	20	28		48	48	96	3
Pre requisito:	Ninguno						
Docente/s responsable/s:	Ing. Flor María Arteaga Ureta, Mg.						

2. RELACIÓN DE LA ASIGNATURA CON EL PERFIL DE EGRESO

Competencia del perfil de egreso	Nivel de impacto	Nivel de dominio de la competencia (asignatura)	Desempeños esperados (por unidad)
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	Alta	Evalúa impactos dentro del ámbito de su influencia y toma decisiones con responsabilidad	Aprende a elegir el tipo de negociación mas apropiada para resolver conflictos basándose en los criterios estudiados usando una correcta comunicación y aplicando las

		características de un buen negociador.
Comprende cómo y por qué surgen los conflictos entre los grupos organizacionales, y aplica los mecanismos para resolver un conflicto.	Alta	Identifica un conflicto personal o institucional y elabora un diagnóstico del mismo.
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.	Alta	Toma conciencia de la preparación y responsabilidad que conlleva un proceso de negociación para conseguir el resultado deseado, valorando la importancia que tiene la planificación en cada una de las fases del proceso de negociación.
Reconoce la importancia del recurso humano en las negociaciones y como trabajar en equipo ejerciendo liderazgo.	Alta	Valora la importancia que tienen las personas en un proceso de negociación defendiendo su

			rol como miembro de un equipo negociador.
Pone en práctica las técnicas de negociación y de trabajo en equipo a través de la aplicación en casos prácticos y talleres grupales.	Media		Desarrolla actividades y/o casos reales del contexto con capacidad de síntesis y análisis

3. ESTRUCTURA CONCEPTUAL Y DESARROLLO METODOLÓGICO DE LA ASIGNATURA

Nombre de la actividad curricular: Desempeños esperados:	Generalidades de la negociación					
	Conoce los fundamentos básicos en los que se asienta la negociación					
Indicadores de verificación	COMPONENTE PRESENCIAL					
	Contenidos	Procesos didácticos y estrategias	Recursos didácticos	Horas	Actividades prácticas	Escenarios de aprendizaje
Práctica la responsabilidad social, valores morales y éticos en la solución de problemas a través de la negociación	Encuadre de la asignatura Generalidades de la negociación Definiciones de negociaciones Modelos explicativos Objetivos Conscientes e inconscientes	Seminario Clases Teóricas	Permanente	2	Ensayos Informes grupales Estudios de casos	aula
	Naturaleza personal de la negociación Condicionantes del desempeño de la negociación Componentes del desempeño de la negociación.	Videos Permanente	Permanente	1	Resolución de estudios de casos	Aula
					Estudio y trabajo en grupo	2
					Estudio y trabajo en grupo	3



uleam
UNIVERSIDAD ELOY ALFARO DE MANABÍ

Vicerrectorado Académico

Generalidades de la negociación										
Conoce los fundamentos básicos en los que se asienta la negociación										
Nombre de la actividad curricular: Desempeños esperados:	COMPONENTE PRESENCIAL									
	Indicadores de verificación	Contenidos	Procesos didácticos y estrategias	Recursos didácticos	Horas	Actividades prácticas	Escenarios de aprendizaje	Horas	COMPONENTE AUTÓNOMO	
										Actividad
	La irracionalidad como principal enemigo del negociador. Errores irracionales más frecuentes en la negociación		Seminario Clases Teóricas	Permanente	1	Ensayos Informes grupales Estudios de casos	aula	2	Estudio y trabajo en grupo	3
		Horas teóricas del componente presencial				4	Horas prácticas del componente presencial		Horas del componente autónomo	8

EL CONFLICTO Y LA NEGOCIACIÓN									
Comprende cómo y por qué surgen los conflictos en y entre los grupos organizacionales y aplica los mecanismos para la resolución de los mismos.									
Indicadores de verificación	COMPONENTE PRESENCIAL					COMPONENTE AUTÓNOMO			
	Contenidos	Procesos didácticos y estrategias	Recursos didácticos	Horas	Actividades prácticas	Escenarios de aprendizaje	Horas	Actividad	Horas
Identifica el conflicto y pone en práctica los mecanismos para resolver el mismo reconociendo la importancia del recurso humano en las negociaciones y el	El conflicto y la negociación Definición de conflicto El enfoque personal sobre la negociación y el conflicto Clases de conflicto Las teorías del conflicto, el caos y la complejidad	Seminario Clases Teóricas	Permanente	1	Ensayos Informes grupales	aula	3	Estudio y trabajo en grupo	4



EL CONFLICTO Y LA NEGOCIACIÓN									
Nombre de la actividad curricular:		Comprende cómo y porqué surgen los conflictos en y entre los grupos organizacionales y aplica los mecanismos para la resolución de los mismos.							
Desempeños esperados:									
Indicadores de verificación	trabajo en equipo ejerciendo liderazgo	COMPONENTE PRESENCIAL						COMPONENTE AUTÓNOMO	
		Contenidos	Procesos didácticos y estrategias	Recursos didácticos	Horas	Actividades prácticas	Escenarios de aprendizaje	Horas	Actividad
		Manejo, resolución y evasión del conflicto mediante la negociación.	Videos Permanente	Permanente	2	ensayos Informes grupales	Aula	3	Estudio y trabajo en grupo
		Identifica los recursos económicos, tipos de presupuestos y gastos inmersos en la organización	Seminario Clases Teóricas	Permanente	1	ensayos Informes grupales Estudios de casos	Aula	2	Estudio y trabajo en grupo
						Horas teóricas del componente presencial		4	Horas del componente autónomo
								8	12

LA PERSONALIDAD									
Nombre de la actividad curricular:		Reconoce y controla sus emociones valorando y respetando los puntos de vista de la contraparte en la negociación							
Desempeños esperados:									
Indicadores de verificación		COMPONENTE PRESENCIAL						COMPONENTE AUTÓNOMO	
		Contenidos	Procesos didácticos y estrategias	Recursos didácticos	Horas	Actividades prácticas	Escenarios de aprendizaje	Horas	Actividad
		La personalidad Definición de personalidad Facetas de la personalidad que afectan la propuesta y el temperamento negociador.	Seminario Clases Teóricas	Permanente	1	ensayos Informes grupales Estudios de casos	aula	2	Estudio y trabajo en grupo
		Utiliza con efectividad y ética la comunicación oral y escrita objetiva en la negociación con otros miembros de la sociedad.						3	





uleam
UNIVERSIDAD ALFARO
ELOY ALFARO DE MANABI

Vicerrectorado Académico

LA PERSONALIDAD

Nombre de la actividad curricular:	Reconoce y controla sus emociones valorando y respetando los puntos de vista de la contraparte en la negociación						
Desempeños esperados:							
Indicadores de verificación	Contenidos	Procesos didácticos y estrategias	Recursos didácticos	Horas	Actividades prácticas	Escenarios de aprendizaje	Horas
	Estabilidad emocional y concientización	Videos Permanente	Permanente	2	ensayos Informes grupales Estudios de casos	Aula	2
	Necesidad de logro, poder y afiliación - Maquiavelismo - La creatividad - El carisma - La inteligencia emocional						
	Tipos de personalidad que se manifiestan en la negociación. Psicología social y negociación.	Seminario Clases Teóricas	Permanente	1	ensayos Informes grupales Estudios de casos	Aula	4
Horas teóricas del componente presencial				4	Horas prácticas del componente presencial		8
					Horas del componente autónomo		8

Nombre de la actividad curricular:

Desempeños esperados:

Indicadores de verificación

Reconoce los estilos y tipos de negociadores, identificando las tácticas y estrategias para una negociación eficaz, basándose en los criterios de le permitan elegir el tipo de negociación más apropiada.

LA NEGOCIACIÓN Y LOS NEGOCIADORES

Nombre de la actividad curricular:		LA NEGOCIACIÓN Y LOS NEGOCIADORES							autónomo		8						
Desempeños esperados:		Reconoce los estilos y tipos de negociadores, identificando las tácticas y estrategias para una negociación eficaz, basándose en los criterios de le permitan elegir el tipo de negociación más apropiada.															
Indicadores de verificación																	
El tipo de negociación más apropiada para las partes que	Contenidos	Procesos didácticos y estrategias		Recursos didácticos		Horas		Actividades prácticas		Escenarios de aprendizaje		Horas		COMPONENTE AUTÓNOMO			
		La negociación Estilos de negociaciones Reglas de negociación		Seminario Clases Teóricas		Permanente		2				aula		Horas		Estudio y trabajo individual	
												2				2	



LA NEGOCIACIÓN Y LOS NEGOCIADORES									
Nombre de la actividad curricular:		Reconoce los estilos y tipos de negociadores, identificando las tácticas y estrategias para una negociación eficaz, basándose en los criterios de le permitan elegir el tipo de negociación más apropiada.							
Desempeños esperados:									
Indicadores de verificación		Contenidos	Procesos didácticos y estrategias	Recursos didácticos	Horas	Actividades prácticas	Escenarios de aprendizaje	Horas	COMPONENTE AUTÓNOMO
Intervienen en la misma basándose en la selección de tácticas y estrategias que le permitan negociar eficazmente.		Errores comunes en la negociación Tipos de negociaciones Estrategias de negociación Tácticas de negociación.							
		Factores que influyen en la negociación Los límites de la negociación Intereses y objetivos de la negociación	Videos Permanente	Permanente	1	ensayos Informes grupales Estudios de casos	Aula	2	Estudio y trabajo en grupo 3
		Los negociadores Tipos de negociadores Características de los negociadores Temperamentos de los negociadores claves *Armonizador *Controlador *Pragmatista *Buscador de acción Actitudes del negociador	Seminario Clases Teóricas	Permanente	1			2	ensayos Informes grupales Estudios de casos 5

LA NEGOCIACIÓN Y LOS NEGOCIADORES

Desempeños esperados:	Reconoce los estilos y tipos de negociadores, identificando las tácticas y estrategias para una negociación eficaz, basándose en los criterios de le permitan elegir el tipo de negociación más apropiada.																												
Indicadores de verificación	Contenidos		Procesos didácticos y estrategias		Recursos didácticos		Horas	Actividades prácticas		Escenarios de aprendizaje		Horas	COMPONENTE AUTÓNOMO		Actividad		Horas												
	Horas teóricas del componente presencial												4	Horas prácticas del componente presencial												6	Horas del componente autónomo		10

PROCESO Y PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

Desempeños esperados:		Conoce que 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.								
Indicadores de verificación		Contenidos	Procesos didácticos y estrategias	Recursos didácticos	Horas	Actividades prácticas	Escenarios de aprendizaje	Horas	COMPONENTE AUTÓNOMO	
Pone en práctica las técnicas de negociación y el trabajo en equipo a través de la aplicación en casos prácticos y talleres grupales		Etapas del proceso de negociación Preparación Desarrollo Acuerdo y cierre Intervención de terceras partes *Conciliación *Mediación *Arbitraje	Seminario Clases Teóricas	Permanente	2		aula	2	Estudio y trabajo individual	6
		La comunicación en la negociación *Observación *Lenguaje corporal La asertividad El comportamiento asertivo, su impacto en usted y en la negociación	Videos Permanente	Permanente	2	ensayos Informes grupales Estudios de casos	Aula	4	Estudio y trabajo en grupo	4
		Horas teóricas del componente presencial			4	Horas prácticas del componente presencial			6	Horas del componente autónomo
					COMPONENTE AUTÓNOMO					
					Horas del componente autónomo					
					10					

4. CRITERIOS NORMATIVOS DE EVALUACIÓN DE LA ASIGNATURA

Parcial	Ámbito	Estrategias evaluativas	Escenario/Indicadores	Semana	Ponderación
PRIMER PARCIAL	Actuación	Exposición	Aula de clases	1 a 5	30%
		Resolución de Problemas	Aula de clases	3 a 6	
		Lección escrita/Oral	Aula de clases	2 a 5	
	Producción (Trabajo autónomo)	Ensayos	Demuestra y expresa los conocimientos adquiridos	1 a 7	30%
		Informes escritos	Investiga y comprende la temática, describe con claridad la complejidad	2 a 7	
	Producción (Prácticas)	Resolución de estudios de casos	Interpreta y resuelve el caso presentado en los ejercicios.	1 a 7	10%
	Acreditación	Evaluación Parcial: Examen		8	30%
	Actuación	Exposición	Aula de clases	9 a 13	30%
		Resolución de Problemas	Aula de clases	9 a 14	
		Lección escrita/Oral	Aula de clases	9 a 14	
SEGUNDO PARCIAL	Producción (Autónomo)	Ensayos	Demuestra y expresa los conocimientos adquiridos	9 a 15	30%
		Informes escritos	Investiga y comprende la temática, describe con claridad la complejidad	9 a 15	
	Producción (Prácticas)	Resolución de estudios de casos	Interpreta y resuelve el caso presentado en los ejercicios.	9 a 11	10%
	Acreditación	Evaluación Parcial: Examen		16	30%

5. REFERENCIAS (Física y/o Digital)**a. Básica**

Rodríguez Estrada, Mauro, and Ramos Silva, José Ramon. Técnicas de negociación. México, DF. MX; McGraw- Hill Interamericana, 1988. Proquest Ebrary. Web. 4 October 2017. <http://site.ebrary.com/lib/uleamecsp/detail.action?docID= 10433853>

Adrián, Luis, and Andrés, Jaime. 24 técnicas y tácticas para negociar. Madrid, ES: Ediciones Deusto-Planeta de Agostini Profesional y Formación S.L. 2004. ProQuest Ebrary. Web. 4 October 2017

<http://site.ebrary.com/lib/uleamecsp/detail.action?docID= 10062470>

Budjac Corvette Barbara A. Técnicas de negociación y resolución de conflictos. Pearson Educación, México 2011.

b. Complementaria

Ovejero Bernal, Anastasio. Técnicas de negociación: como negociar eficaz y exitosamente. Madrid, ES: Mc Graw – Hill España. 2004. Proquest Ebrary. Web. 4 October 2017. <http://site.ebrary.com/lib/uleamecsp/detail.action?docID= 10498477>

Ponti, Franc. Los caminos de la negociación: Personas, estrategias y técnicas. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Granica, 2011. Proquest Ebrary. Web. 4 October 2017. <http://site.ebrary.com/lib/uleamecsp/detail.action?docID= 11323048>

Bartak, Pedro Jorge. La negociación efectiva. Córdoba, AR: El Cid Editor. Apuntes, 2009. Proquest Ebrary. Web. 4 October 2017. <http://site.ebrary.com/lib/uleamecsp/detail.action?docID= 10311136>

6. PERFIL DEL PROFESOR QUE IMPARTE LA ASIGNATURA

Cursando el Doctorado de Administración Gerencial en la Universidad Benito Juárez de México (2017-2020), Magister en Administración Pública mención Desarrollo Institucional en la Universidad Tecnológica América (2013), Título de tercer nivel Ingeniero Comercial graduada en la Universidad Técnica de Manabí (2006). Actualmente estudiante de Derecho en la Universidad Técnica de Manabí (2018). Experiencia profesional en Universidad de Cuenca como Coordinadora del Programa de Liderazgo Transformacional para el Buen Vivir, Consultora Externa Proyectos de Inversión, Analista de Talento Humano. Experiencia docente en Universidades: Pontificia Universidad Católica Sede Manabí, Universidad Estatal del Sur de Manabí, Pontificia Universidad Católica Sede Santo Domingo, Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. Publicación de libros (Sistemas de Información Gerencial, Fortalecimiento del Plan Estratégico de recaudación de impuestos, Programas de Vinculación con la comunidad, Teoría del Valor Extremo y Cópulas, presentación de artículos científicos y participación en Congresos internacionales. Ha colaborado como par ciego revisor en Proyectos de investigación para la Universidad de Guayaquil, Par ciego revisor de artículos científicos en la Universidad de los Andes y Universidad Técnica de Manabí.





7. REVISADO

APROBACIÓN Y REGISTRO DEL SÍLABO			
ELABORACIÓN		REVISIÓN	
Firma 		Firma y sello 	
(f) Ing. Flor María Arteaga Ureta		(f) Comisión Académica	
FECHA:	28/02/2019	FECHA:	
		APROBACIÓN	
		Firma y sello 	
		(f) Decano/a	
		FECHA:	