



uleam
UNIVERSIDAD DE
EL ORO ALFARO DE MANABI

Vinculando Academias

SÍLABO DE LA ASIGNATURA: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN II

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:		SÉPTIMO				
Tipo de asignatura	Obligatoria	Paralelo:		A.				
		Año lectivo:		2019(1)				
Organización del tiempo:	Componente presencial			Total, del componente	Componente autónomo	Total, de horas	Créditos	
	Horas teóricas	Horas en otros escenarios						
		10	22	32	32	64	2	
Pre requisito:								
Docente/s responsable/s:	Eco. Cesar Raúl Alarcón Chávez 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)
Desarrollar capacidad crítica, autocrítica y creativa para que colabore en la discusión y solución de los diferentes problemas que se suscitan en el entorno.	✓ Alto Esta asignatura se ha diseñado con el propósito de dotar al alumno del desarrollo y refuerzo necesario para comprender el proceso de negociación y gestión. Los procesos de negociación determinan el resultado de un camino que busca los mejores beneficios para ambas partes. Entrar en escenarios donde el objetivo principal es el binomio ganar ganar, mismo que garantiza que se llegue a acuerdos equilibrados y fructíferos.	✓ Altamente satisfactorio. Transfiere aprendizajes y soluciones previamente utilizadas ante situaciones nuevas.	Al concluir la Unidad 1, el estudiante logrará aumentar el conocimiento en los procesos de negociación y transmitir una técnica concreta a través del poder en las negociaciones. Al concluir la unidad 2. El estudiante estará en capacidad de incorporar habilidades de comunicación para el desarrollo de las acciones de negociación y estimular y potenciar una mentalidad negociadora.

3. ESTRUCTURA CONCEPTUAL Y DESARROLLO METODOLÓGICO DE LA ASIGNATURA

Nombre de la actividad curricular:		COMPONENTE PRESENCIAL							COMPONENTE AUTÓNOMO	
Indicadores de verificación		Contenidos	Procesos didácticos y estrategias	Recursos didácticos	Horas	Actividades prácticas	Escenarios de aprendizaje	Horas	Actividad	Horas
Desempeños esperados: Analiza la importancia del poder de Legitimidad dentro de las actividades económicas y realiza aplicaciones prácticas Investiga y analiza el Poder por Posición Analiza la aplicación del poder del poder del experto dentro de las actividades y realiza aplicaciones prácticas Elabora un mapa conceptual identificando las		Evaluación diagnóstica. Conocimiento general del Poder de Legitimidad	Conferencia	Permanentes	1	Elaboración de un resumen de la conferencia y un ejemplo del poder de legitimidad	Aula de clases	1	Elabora un resumen sobre el Poder de Legitimidad	2
		Conocimiento general del Poder por Posición y ejemplos prácticos	Exposiciones dialogadas	Permanentes	1	Investigar sobre el Poder por Posición y 2 ejemplos prácticos	Aula de clases	1	Conocimiento general del Poder por Posición con un Mapa de procesos	2
		Conocimiento general del Poder del experto	Exposiciones dialogadas	Permanentes	1	Investigar sobre el Poder del Experto y dos ejemplos prácticos	Aula de clases	1	Análisis personal del poder el experto con aplicaciones prácticas	1
		Conocimiento general del Poder por retribución	Exposiciones dialogadas	Permanentes	1	Realizar un mapa conceptual sobre el poder por retribución.	Aula de clases	2	Redacta un análisis sobre el poder por	2



Unidad 1. El poder en la negociaciones	
Nombre de la actividad curricular:	Al concluir la unidad 1, el estudiante empleará los conceptos, las causas, ventajas, operaciones y la normatividad nacional e internacional para conocer el significado del poder en las negociaciones
Desempeños esperados:	
Indicadores de verificación	
ventajas del poder por retribución. comercio internacional	
Reconoce con destreza el poder Coercitivo	
Familiarizarse con el poder carismático y su aplicación práctica.	
Reconoce y analiza las normas y principios del Poder por Situación	
Familiarizarse con el poder por identificación y su aplicación práctica.	





Unidad 1. El poder en la negociaciones									
Nombre de la actividad curricular:									
Desempeños esperados:	Al concluir la unidad 1, el estudiante empleará los conceptos, las causas, ventajas, operaciones y la normatividad nacional e internacional para conocer el significado del poder en las negociaciones								
Indicadores de verificación	COMPONENTE PRESENCIAL							COMPONENTE AUTÓNOMO	
	Contenidos	Procesos didácticos y estrategias	Recursos didácticos	Horas	Actividades prácticas	Escenarios de aprendizaje	Horas	Actividad	Horas
Reconoce y analiza y la manera de utilizar el Poder	Conocimiento general de la forma de utilizar el Poder	Exposiciones dialogadas	Permanentes		Elaborar un resumen sobre el tema	Aula de clases		Aplicación de la forma de utilizar el poder	
	Horas teóricas del componente presencial			5	Horas prácticas del componente presencial			Horas del componente autónomo	12

Unidad 2. Los modelos de negociaciones	
Nombre de la actividad curricular:	Al concluir esta unidad el estudiante estará en capacidad de Investigar y conocer los diferentes modelos de negociaciones, explicar sus diferencias y aportaciones y su aplicación en la actualidad.
Desempeños esperados:	
Indicadores de verificación	





Unidad 2. Los modelos de negociaciones									
Nombre de la actividad curricular:	Al concluir esta unidad el estudiante estará en capacidad de Investigar y conocer los diferentes modelos de negociaciones, explicar sus diferencias y aportaciones y su aplicación en la actualidad.								
Indicadores de verificación Investiga y analiza las ventajas y desventajas de cada uno de los modelos de negociaciones para tomar decisiones empresariales	COMPONENTE PRESENCIAL					COMPONENTE AUTÓNOMO			
	Contenidos	Procesos didácticos y estrategias	Recursos didácticos	Horas	Actividades prácticas	Escenarios de aprendizaje	Horas	Actividad	Horas
	MODELO BLANDO O COOPERATIVO	Exposiciones dialogadas con aplicación práctica	Permanentes	2	Investigar y realizar resumen del Modelo Blando o Cooperativo	Aula de clases	1	Investigar el Modelo Blando, explicar sus diferencias y aportaciones a través de un caso práctico razonado.	3
	MODELO DURO O COMPETITIVO	Exposiciones dialogadas con aplicación práctica	Permanentes	2	Investigar y realizar resumen del Modelo Duro o Competitivo	Aula de clases	1	Investigar el Modelo Duro, explicar sus diferencias y aportaciones a través de un caso práctico razonado.	3
	MODELO DE LAS 8 FASES	Exposiciones dialogadas con aplicación práctica	Permanentes	2	Investigar y realizar resumen del Modelo de las 8 Fases	Aula de clases	1	Investigar el Modelo de las 8 Fases, explicar sus diferencias y aportaciones a través de un caso práctico razonado.	3
			Permanente	2	Investigar y realizar	Aula de clases	1	Investigar el Modelo	3



Unidad 2. Los modelos de negociaciones									
Nombre de la actividad curricular:									
Desempeños esperados:	Al concluir esta unidad el estudiante estará en capacidad de Investigar y conocer los diferentes modelos de negociaciones, explicar sus diferencias y aportaciones y su aplicación en la actualidad.								
Indicadores de verificación	COMPONENTE PRESENCIAL					COMPONENTE AUTÓNOMO			
	Contenidos	Procesos didácticos y estrategias	Recursos didácticos	Horas	Actividades prácticas	Escenarios de aprendizaje	Horas	Actividad	Horas
	MODELO HARVARD	Exposiciones dialogadas con aplicación práctica	S		resumen del Modelo Harvard			Harvard, explicar sus diferencias y aportaciones a través de un caso práctico razonado.	
	Horas teóricas del componente presencial			8	Horas prácticas del componente presencial			Horas del componente autónomo	12





4. CRITERIOS NORMATIVOS DE EVALUACIÓN DE LA ASIGNATURA

Parcial	Ámbito	Estrategias evaluativas	Escenario/Indicadores	Semana	Ponderación
PRIMER PARCIAL	Actuación	Exposiciones	Aula de Clases	Semana 1-8	30%
		Guías de observación	Aula de Clases	Semana 1-8	
		Informes	Aula de Clases	Semana 1-8	
	Producción (Trabajo autónomo)	Exposiciones	Indicadores de desempeño	Semana 1-8	30%
		Guías de observación			
		Informes			
		Informes			
	Producción (Prácticas)	Guías de observación	A través de aplicaciones prácticas el estudiante realizará exposiciones, informes	Semana 1-8	10%
		exposiciones			
	Acreditación	Prueba Escrita	Examen presencial	Semana 8	30%





Uleam
UNIVERSIDAD LOJA
ELOY ALFARO DE MANABI

Visiões de Aprendizagem

Parcial	Ambito	Estrategias evaluativas	Escenario/Indicadores	Semana	Ponderación	
SEGUNDO PARCIAL	Actuación	Exposiciones	Aula de Clases	Semana 9-16	30%	
		Guías de observación	Aula de Clases	Semana 9-16		
			Informes	Semana 9-16		
	Producción (Autónomo)	Exposiciones	Indicadores de desempeño		Semana 13-15	30%
			Escenario de aprendizaje			
			Durante este período de aprendizaje el estudiante estará en capacidad de incorporar habilidades de comunicación para el desarrollo de las acciones de negociación y estimular y potenciar una mentalidad negociadora incorporando a sus conocimientos los modelos de negociación.			
	Producción (Prácticas)	Guías de observación	A través de aplicaciones prácticas el estudiante realizará exposiciones, informes sobre los modelos de negociación existentes		Semana 16	10%
			Informes			
			Informes			
			Guías de observación			
Acreditación	Prueba Escrita	Examen presencial		Semana 16	30%	



5. REFERENCIAS (Física y/o Digital)

a. Básica

Budjac B (2011) Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos. México. Pearson Education

b. Complementaria

Fisher, U. y Willians B. (2003) Si de acuerdo Colombia. Editora Norma.

Harvard Business Review (2001) Negociación y Resolución de Conflictos. España. Ediciones Deusto.

6. PERFIL DEL PROFESOR QUE IMPARTE LA ASIGNATURA

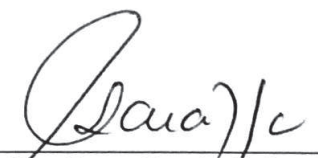
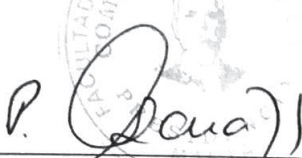
4. Perfil del profesor que imparte la asignatura

Economista de Profesión, con 21 años de experiencia en la Docencia Universitaria, título de maestría, Diplomado en Evaluación Institucional con dos publicaciones en revista científica.

He impartido algunas asignaturas acorde a mi título de tercer nivel (Microeconomía, Macroeconomía, Economía Internacional, Comercio Internacional) y cuarto nivel (Gerencia de Calidad Total) con estrecha relación con la línea de Investigación 2 de la carrera. Economía y desarrollo sostenible.

Funciones administrativas en la Unidad Educativa Fiscal "Portoviejo" (1992-2011) Coordinador del Departamento de Proyectos de Unidad Educativa Fiscal "Portoviejo" (2011-2014., Coordinador de Vinculación de la Carrera de Administración de Empresas. Miembro de la Comisión Académica de la Facultad donde laboro.

7. VISADO

APROBACIÓN Y REGISTRO DEL SÍLABO				
ELABORACIÓN		REVISIÓN		APROBACIÓN
Firma		Firma y sello		Firma y sello
				
Eco. Cesar Alarcón Chávez Mg. (f) Docente Responsable		Dra. Flor María Calero (f) Comisión Académica		Dr. Pedro Quijije Anchundia (f) Decano/a
FECHA:	ABRIL 2019	FECHA:	ABRIL 2019	FECHA: ABRIL 2019