

HOJA DE ASIGNATURA DE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Competencias	Planear las operaciones del comercio internacional a través de los elementos involucrados, el plan logístico y la legislación aplicable, para desarrollar los procesos de importación y exportación de bienes y servicios de las organizaciones.
2. Cuatrimestre	Segundo
3. Horas Prácticas	32
4. Horas Teóricas	28
5. Horas Totales	60
6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre	4
7. Objetivo de la Asignatura	El alumno elaborará un plan de negociación considerando los tipos, actores y técnicas, para contribuir a los objetivos de la organización.

Unidades Temáticas	Horas		
	Prácticas	Teóricas	Totales
I. Introducción a la negociación	16	14	30
II. Etapas de la negociación	16	14	30
Totales	32	28	60

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2018

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	I. Introducción a la negociación
2. Horas Prácticas	16
3. Horas Teóricas	14
4. Horas Totales	30
5. Objetivo	El alumno identificará tipos de negociación, negociadores y técnicas para fundamentar alternativas de negociación.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Principios de negociación	Identificar los conceptos y características de la negociación. Identificar los tipos y características de negociación: - Distributiva - Integradora - Multifase - Multiparte	En base a estudios de caso determinar tipos de negociación.	Prudente Tolerancia Disciplinado Previsor Iniciativa Ética Respeto Asertivo
Técnicas de negociación	Conocer los tipos de negociadores y sus características. Conocer las técnicas de negociación y sus características.	Aplicar técnicas de negociación y proponer alternativas de negociación.	Prudente Tolerancia Disciplinado Previsor Iniciativa Ética Respeto Asertivo

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2018

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Barreras en la negociación	Identificar tipos y características de las barreras de negociación: - Negociador Intransigente - Falta de confianza - Vacío informativo - Impedimentos estructurales - Opositores - Diferencias de género y cultura - Dificultad de comunicación - Poder de diálogo	Con base en un estudio de caso determinar las barreras de negociación.	Prudente Tolerancia Disciplinado Previsor Iniciativa Ética Respeto Asertivo

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2018

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de un caso de negociación, elaborará un reporte que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tipos de negociación. - Tipos de negociadores. - Técnicas de negociación utilizadas. - Barreras en la negociación. - Propuesta de solución y su justificación. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Identificar el concepto y características de negociación. 2. Comprender los tipos de negociación y de negociadores. 3. Identificar las técnicas de negociación. 4. Comprender las barreras de la negociación. 5. Analizar la interrelación entre los tipos de negociación, tipos de negociadores y las técnicas. 	<p>Estudio de casos Lista de cotejo</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2018

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Tareas de investigación Análisis de casos Equipos colaborativos	Materiales impresos Audiovisuales Internet Equipo multimedia

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE
TSU EN OPERACIONES COMERCIALES
INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2018

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	II. Etapas de la negociación
2. Horas Prácticas	16
3. Horas Teóricas	14
4. Horas Totales	30
5. Objetivo	El alumno elaborará una propuesta para resolver una negociación.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Preparación de la negociación	<p>Conocer las etapas y elementos de la negociación: preparación, desarrollo y cierre.</p> <p>Explicar los elementos de la preparación de la negociación:</p> <ul style="list-style-type: none">- Identificar oportunidades potenciales.- Información sobre productos, mercado y empresa.- Normas y criterios externos relevantes para una situación justa	Elaborar un plan de acción para la preparación de una negociación.	<p>Prudente</p> <p>Tolerancia</p> <p>Disciplinado</p> <p>Previsor</p> <p>Iniciativa</p> <p>Ética</p> <p>Respeto</p> <p>Asertivo</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2018

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Desarrollo de la negociación	<p>Explicar los elementos del desarrollo de la negociación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Agenda - Presentación - Discusión - Intereses - Argumentos - Manejo de objeciones - Aplicación de criterios 	Elaborar un plan de acción para el desarrollo de una negociación.	<p>Prudente Tolerancia Disciplinado Previsor Iniciativa Ética Respeto Asertivo</p>
Cierre de negociación	<p>Explicar los elementos del cierre de la negociación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Acuerdos. - Romper la negociación. - Factores de éxito. - Acercamiento de las diferencias. - Retroalimentación. 	Elaborar un plan de acción de cierre de una negociación.	<p>Prudente Tolerancia Disciplinado Previsor Iniciativa Ética Respeto Asertivo</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2018

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de un caso dado, elaborará un reporte de la propuesta de negociación que integre:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Preparación. - Plan de acción del desarrollo. - Plan de acción del cierre. - Justificación. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Identificar las etapas y elementos de la negociación. 2. Comprender los elementos de la preparación de la negociación. 3. Comprender los elementos del desarrollo de la negociación. 4. Comprender los elementos del cierre de la negociación. 5. Integrar las etapas de la negociación en un plan. 	<p>Estudio de Casos Lista de cotejo</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2018

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Tareas de investigación Análisis de casos Simulación	Impresos de casos Audiovisuales Internet Equipo multimedia

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2018

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

Capacidad	Criterios de Desempeño
Resolver situaciones derivadas de la actividad del comercio internacional mediante técnicas de negociación efectivas, para lograr los objetivos planteados.	Elabora un reporte que incluya: <ul style="list-style-type: none">- La situación de conflicto,- Describir la técnica de negociación aplicada,- Resultados obtenidos,- Opciones de mejora.

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2018

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Nieto Churruca Ana	(2017)	<i>Negociación Internacional: Estrategias y casos</i>	Cd. de México	México	Pirámide
Hernández Alejandro	(2017)	<i>El Pequeño libro de la negociación</i>	Barcelona	España	Alienta
Fisher De la Vega Laura Vite Lopez Romeo	(2014)	<i>Técnicas de Negociación Empresarial</i>	Cd. de México	México	UNAM
Budjac Corvett Barbara A.	(2011)	<i>Técnicas de Negociación y de Resolución de Conflictos</i>	Cd. de México	México	Pearson Ed
Llamazares García Olegario	(2015)	<i>Negociación Internacional</i>	Madrid	España	Global Marketing Strategics

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2018