

DISEÑO CURRICULAR BASADO EN COMPETENCIAS DE LA ASIGNATURA DE CULTURA DE LA NEGOCIACIÓN

1. Datos Generales:		
Carrera: Tecnología en Administración de Empresas	Semestre: Cuarto	Código:
Unidad Académica de Ciencias Administrativas	Núm. De Créditos: 2	Docente:
Asignatura: Cultura de la Negociación	Total de Horas: 32	Horas presenciales ---- Horas no presenciales 32

2. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA DE LA ASIGNATURA

La negociación es un proceso para resolver civilizadamente un conflicto.

La negociación es un proceso de comunicación dinámico en el cual dos o más partes intentan resolver diferencias y defender intereses en forma directa a través del diálogo con el fin de lograr una solución o un acuerdo satisfactorio.

Se suele pensar que la negociación sólo se da entre grandes ejecutivos y que es sólo una cuestión de dinero, pero lo cierto es que la negociación es algo que todos nosotros realizamos a diario en distintos aspectos de nuestras vidas cada vez que existen conflictos de intereses (generados por las diferencias propias de las personas, ya sea en preferencias, gustos, valores, actitudes, etc.) y se pretende llegar a un acuerdo.

Hay negociación cuando acordamos las condiciones de compraventa de un producto, cuando pretendemos resolver un conflicto laboral, cuando vamos a asociarnos con alguien, pero también hay negociación cuando nos ponemos de acuerdo con nuestra pareja en qué película ver, cuando nos ponemos de acuerdo con nuestros vecinos en la decoración del vecindario, cuando vamos a la tienda y pedimos un descuento, etc.

3. CARACTERIZACIÓN DE LA ASIGNATURA.

- La negociación es un proceso que se lleva a cabo entre dos o más partes con el propósito de lograr acuerdos.
- Negociar, y negociar bien, adquiere una fundamental importancia para poder lograr mejores relaciones en la vida y, como consecuencia, más agradables y sólidas posiciones. Por todo ello, negociar, merece ser estudiado. Así mismo la negociación puede clasificarse según las personas involucradas, la participación de los interesados, los asuntos que se negocian, el status relativo de los negociadores, el clima humano, los factores desencadenantes, según el canal de comunicación y el modo de negociación.
- Cultura de la negociación se relaciona con expresión oral y escrita, métodos de investigación, ética profesional, derecho, contabilidad.

- **OBJETIVOS GENERALES:**

Preparar a los estudiantes para llevar a cabo un proceso de negociación, utilizar técnicas para el análisis de problemas, resolución de conflictos y lograr acuerdos negociadores.

3.1. ESPECÍFICOS

Definir conceptos, elementos de conflicto y aplica métodos de resolución de conflictos
Aprender conceptos y aplica el proceso de negociación, generando opciones de mutuo beneficio.

4. COMPETENCIA DE LA ASIGNATURA

5. Define conceptos, elementos de conflicto y aplica métodos de resolución de conflictos
6. Aprende conceptos y aplica el proceso de negociación, generando opciones de mutuo beneficio.

7. CONTENIDOS

UNIDAD DE COMPETENCIA	1	CRÉDITO	1	TOTAL HORAS: 16	
Define conceptos, elementos de conflicto y aplica métodos de resolución de conflictos					
				HORAS	
SISTEMA DE CONOCIMIENTOS	SISTEMA DE HABILIDADES		SISTEMA DE VALORES	P	N.P
- El Conflicto - Definición de conflicto - Factores positivos y negativos derivados del conflicto - Surgimiento del conflicto - Fuentes del conflicto - Elementos del conflicto - Situación conflictiva - Actitudes conflictivas - Comportamientos conflictivos - Métodos alternativos de resolución de conflictos - El mediador - Normas éticas del mediador	Define conceptos, elementos de conflicto y aplica métodos de resolución de conflictos.				16
TOTAL:				16	

TAREAS INVESTIGATIVAS Y LABORALES DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA	1
Tareas investigativas: El idioma de la negociación, valorar las palabras, aprender de grande, superar las barreras. Tareas del crédito: Resume y analice lo aprendido en esta unidad. Tareas de Aplicación de la vida laboral: Manejar conflictos.	

UNIDAD DE COMPETENCIA	2	CRÉDITO	1	TOTAL HORAS: 16
Aprende conceptos y aplica el proceso de negociación, generando opciones de mutuo beneficio.				
				HORAS
SISTEMA DE CONOCIMIENTOS	SISTEMA DE HABILIDADES	SISTEMA DE VALORES	P	N.P
- La Negociación - Definición - Diferentes maneras de negociar - Principios de la negociación - Separar a las personas del problema - Percepciones adecuadas - Emociones apropiadas - Comunicación clara - Concentrarse en los intereses y no en las posiciones - Generar opciones de mutuo beneficio - Negociación acorde al modelo de Harvard - Alternativas - Intereses - Opciones - Legitimidad - Compromiso - Comunicación - Relación - Etapas del proceso de negociación - Negociación efectiva - Tácticas mas utilizadas				16
TOTAL:				16

TAREAS INVESTIGATIVAS Y LABORALES DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA	2
Tareas investigativas: Comunicación procesos de comunicación y persuasión. Tareas del crédito: Defina su concepto de negociación, resuma lo aprendido en esta unidad. Tareas de Aplicación de la vida laboral: Valorar las palabras, aprender de grande, superar las barreras, pensar estratégicamente, la negociación como capacidad empresarial.	

8. PLAN TEMÁTICO POR UNIDADES DE COMPETENCIA

							TOTAL HORAS	
TEMA	CONFERENCIA	CLASE PRÁCTICA	TALLER	SEMINARIO	LABORATORIO	EVALUACIÓN	P-	N.P.
1. Define conceptos, elementos de conflicto y aplica métodos de resolución de conflictos.	5	4	4	2		1		16
2. Aprende conceptos y aplica el proceso de negociación, generando opciones de mutuo beneficio.	5	5	2	3		1		16
SUBTOTAL:								32

9. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

UNIDAD DE COMPETENCIAS	METODOS	TECNICAS ACTIVAS Y PARTICIPATIVAS
1. Define conceptos, elementos de conflicto y aplica métodos de resolución de conflictos	Inductivo / Deductivo	Análisis de contenido Análisis de casos
2. Aprende conceptos y aplica el proceso de negociación generando opciones de mutuo beneficio	Inductivo / Deductivo	Análisis de contenido Análisis de Casos Análisis de los temas investigados.

10. RECURSOS

HUMANOS
MATERIALES
TECNICOS
TECNOLOGICOS

11. LINEAS DE INVESTIGACION

LINEAS DE INVESTIGACION DE LA CARRERA	PROYECTO INTEGRADOR DE ASIGNATURA
Emprendimiento, Gestión e Innovación.	Diagnosticar necesidades de capacitación y Diseñar programas de capacitación.

12. SISTEMA DE EVALUACION DE LA ASIGNATURA

TECNICAS:	INSTRUMENTOS	INDICADORES OPERATIVOS	STANDARES DE CALIDAD
Pruebas	Cuestionario Talleres Casos prácticos.	Nivel de Respuestas Análisis Descripción	Efectividad Pertinencia Impacto Eficiencia Eficacia

- **EVALUACIÓN INICIAL** El temario de la evaluación inicial comprenderá el conocimiento básico.
- **EVALUACIÓN DE PROCESO** Evaluación de aprendizaje teórico práctico, basado en pruebas escritas, talleres, participación de estudiantes en exposiciones, investigaciones empresariales o en el medio comercial en relación a cada unidad de estudio, la misma que comprenderá el 60% de la calificación de la asignatura.
- **EVALUACIÓN FINAL** Comprenderá la elaboración del PIA (Proyecto Integrador de asignatura), que se desarrollara en el transcurso del semestre y será presentado al final del mismo. (Proyecto de una empresa aplicando lo aprendido en cada unidad.

12.1. ACREDITACIÓN :

- Evaluación por crédito
- Evaluación final (proyecto integrador de asignatura)
- Acta de calificación de aprobación y/o reprobación de la asignatura.
 - De 40 a 69 se presenta a examen recuperación
 - Menos 40 puntos reprobado

13. BIBLIOGRAFIA

AUTOR	TÍTULO	AÑO	IDIOMA	EDICIÓN
Daniel Druckman e Ivan Ormachea	Negociación de la Teoría a la Practica	2003	Español	2003
Carlos Altschul Marina Altschul	Construir Tratos	2009	Español	2009
Haim Mendelson Ph. D.	Negociación	2003	Español	2004
Vicenc Fisas	Cultura de Paz y Gestión de Conflictos	2006	Español	2006
Anibal Sierralta Rios	Negociaciones Comerciales Internacionales	2005	Español	2005