



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR
DEPARTAMENTO DE CONTADURIA
PROGRAMA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

1. INFORMACIÓN DEL CURSO

Datos generales

Nombre de la asignatura: Taller de Negociación	Clave: I5695	NRC: 187061
Nombre del profesor: FRAY PEDRO GOMEZ RODRIGUEZ		
Tipo: TALLER	Nivel de formación: LICENCIATURA	Academia: Administración Especializada
Área de formación: Especializante Obligatoria	Obligatorio <input checked="" type="checkbox"/> Optativo <input type="checkbox"/>	Prerrequisitos: Administración I
Horas: 40 Teoría; 20 Práctica; 60 Totales		Créditos. 6
Instancias que aprobaron el programa: Este programa fue aprobado por los miembros de la Academia y del Colegio Departamental, en cumplimiento a lo establecido en la fracción IV del artículo 65 de la Ley Orgánica, fracción I del artículo 82 del Estatuto Orgánico del CUCEA y el artículo 8 del Reglamento General de Evaluación y Promoción de Alumnos.		Lugar y fecha de actualización o elaboración: Zapopan, Jalisco a 16 julio del 2019
Perfil del profesor que imparte la materia: Profesionista con grado de maestría en las disciplinas de las ciencias económico administrativas, o bien, profesionista de las áreas económico administrativas con maestría en docencia, educación, metodología de la enseñanza o afín. Grado de doctor preferente. Indispensable contar con experiencia profesional ajena a la docencia en los sectores público, privado o social.		

2. DESCRIPCIÓN

Objetivo general

Aplicar e implementar las habilidades del estudiante a través de la práctica de técnicas de negociación; buscando obtener los resultados a través de conductas creativas y actitudes estratégicas en la organización.

Objetivos parciales (si los hay)

Contenido temático sintético

Unidad 1. Conflicto

Unidad 2. Negociación y organizaciones.

Unidad 3. Entorno y elemento de negociación.

Unidad 4. Negociación y cierre de negocios.

Unidad 5. Técnicas de negociación efectivas.

Unidad 6. Análisis de situaciones de negociación.

Unidad 7. Asertividad para negociar

Unidad 8. Prácticas de negociación.

Estructura conceptual (asociación mediante formas del contenido de la unidad de aprendizaje)

Unidad 1. El Conflicto. 6 horas.

Objetivo Particular de la Unidad: Comprender y asimilar los conceptos básicos de la negociación



**UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA
PROGRAMA UNIDAD DE APRENDIZAJE:**

1.1 Acepciones y generalidades del conflicto.

1.2 Clases de conflicto:

1.2.1 Real e irreal

1.2.2 Funcional y disfuncional

1.2.3 Agresivo y no agresivo.

1.2.4 Flexible e Inflexible

1.3 Tipos de conflicto:

1.3.1 Grupales o sociales

1.3.2 De poder

1.3.3 Organizacionales

1.4 Fuentes del conflicto

1.5 Características del conflicto

1.7 Elementos presentes en el conflicto

1.8 Etapas del conflicto

1.9 Proceso del conflicto.

Unidad 2. Negociación y Organizaciones. 12 horas

Objetivo Particular de la Unidad: Comprender y asimilar los conceptos básicos de la negociación

2.1. Concepto de negociación

2.2 Naturaleza de una negociación

2.3 Elementos de la negociación: materia negociable, sujetos negociadores y recursos de la negociación

2.4 Tipo y proceso de negociación

2.5 Negociación política

2.6 Negociación comercial

2.7 Negociación social

2.8 Negociación privada

2.9 Negociación organizacional

Unidad 3. Entorno y Elemento de Negociación. 10 horas



**UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA
PROGRAMA UNIDAD DE APRENDIZAJE:**

Objetivo Particular de la Unidad: Establecer las características y elementos necesarios para la negociación

3.1 Desarrollo de la negociación (objeto, ambiente, tiempo)

3.2 Establecimiento de las características necesarias para la negociación.

Unidad 4. Negociación y Cierre de Negocios. 10 horas

Objetivo Particular de la Unidad: Revisar las habilidades necesarias de un buen negociador.

4.1 Características de un negociador

4.2 Comunicación asertiva y estrategias para la negociación

4.3 Clasificación de la negociación:

4.3.1 Confrontativa y Colaborativa

4.3.2 Bilateral y Multilateral

4.3.3 Otras

4.4. Estilos de negociación:

4.4.1 Competitivo

4.4.2 Cooperativo

4.5. Las tres fuerzas en toda negociación:

4.5.1 El poder

4.5.2 El tiempo

4.5.3 La información

4.6. Etapas de la negociación:

4.7. Proceso de la negociación

4.7.1 Pasos básicos en la negociación

4.7.2 Las reglas de la negociación

4.7.3 La importancia de la comunicación dentro de la negociación

4.7.4 Las relaciones en una negociación

4.7.5 Habilidades y liderazgo del negociador.

Unidad 5. Técnicas de Negociación. 12 horas.



**UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA
PROGRAMA UNIDAD DE APRENDIZAJE:**

Objetivo Particular de la Unidad: Determinar las técnicas apropiadas para el proceso de negociación.

- 5.1 Estrategias de equipo
- 5.2 Estrategia de autoridad limitada
- 5.3 Estrategia de tiempo
- 5.4 Presión y fuentes de poder
- 5.5. Técnicas y estrategias de la negociación
 - 5.5.1 La negociación: estrategia y planificación
 - 5.5.2 Tácticas de la negociación:
 - 5.5.2.1 Dilatorias
 - 5.5.2.2 Basadas en el poder
 - 5.5.2.3 Basadas en los sentimientos
 - 5.5.2.4 De manipulación
 - 5.5.3 Las técnicas de negociación:
 - 5.5.3.1 Respect
 - 5.5.3.2 PITUFO
 - 5.5.3.3 PI (Preparación-Interacción)
 - 5.5.3.4 Cliente combativo
 - 5.5.3.5 Negociación de Maddux
 - 5.5.3.6 De las 8 fases
 - 5.5.3.7 Sistema HARVARD
 - 5.5.4. La negociación con orientación integrativa (win-win)
 - 5.5.5. La negociación con orientación distributiva (win-lose)
 - 5.5.6. Estrategias y tácticas de la negociación integrativa y distributiva.

Unidad 6. Análisis de Situaciones de Negociación. 8 horas

Objetivo Particular de la Unidad: Simular las situaciones que pueden presentarse en una negociación

- 6.1 Motivación, concesión y acuerdo



**UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA
PROGRAMA UNIDAD DE APRENDIZAJE:**

Unidad 7. Asertividad para Negociar. 10 horas

Objetivo Particular de la Unidad: Entender y aplicar la importancia de la asertividad para la negociación

7.1 Habilidades de comunicación asertiva

7.2 Pensamiento positivo

Unidad 8. Prácticas de Negociación. 12 horas

Objetivo Particular de la Unidad: Llevar a la práctica el proceso de negociación

8.1 Modelo Ganar- Ganar

8.2 Modelo Ganar- Perder

8.3 Modelo Perder- Ganar

8.4 Modelo Perder- Perder

Modalidades del proceso enseñanza aprendizaje

PRESENCIAL

Competencia(s) que el alumno deberá adquirir

Relación con el perfil de egreso

Campo de aplicación profesional de los conocimientos promovidos en la Unidad

Modalidad de evaluación y factores de ponderación

Participación individual	10%
Participación grupal (dinámicas)	20%
Realización de actividades prácticas en el aula	20%
Desarrollo de actividades extracurriculares	
con organizaciones públicas y privadas	30%
Control de lectura	20%

Nota: solo serán consideradas con valor a calificación la participación en las actividades de vinculación relativas al Congreso Internacional de Ciencias de la Administración, o bien, a las actividades de carácter institucional que se realicen o autoricen por el Departamento.

3. BIBLIOGRAFÍA

a) Básica:



**UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA
PROGRAMA UNIDAD DE APRENDIZAJE:**

Libros / Revistas Libro: Fundamentos de negociación
J. Lewicki, Roy (2008) Mc Graw Hill No. Ed 1

ISBN: 9789701066317

Libro: Técnicas de negociación y resolución de conflictos
urdjac Corvette Barbara (2011) Pearson Educación No. Ed 1

ISBN: 9786073205931

Libro: El negociador al minuto: pasos simples para lograr mejores acuerdos
Huston Don, Lucas George (2011) Empresa Activa No. Ed 1

ISBN: 9788492452729

Libro: Técnicas asertivas de dirección de personal
Cawood, Diana (2005) Deusto No. Ed 1

ISBN: 9788423423125

Libro: El negociador es fácil si sabe cómo y cuánto dinero pierde por desconocer las técnicas de negociación
Suarez Alejandro (2010) Alenta No. Ed

ISBN:

Libro: La teoría de juegos. Una breve introducción
Binmore, K.G. (2011) Alianza No. Ed 1

ISBN: 9788420649870

Libro: Métodos alternativos de solución de conflictos
Gorjón Gómez, Francisco J. (2013) Oxford University No. Ed 2

ISBN: 9789706139313

Libro: Mediación comunicación para la transformación pacífica de los conflictos
Lerer, Silvio (2011) Universidad de San Buenav No. Ed 1

ISBN: 9789588436616

Libro: El proceso de mediación, métodos prácticos para resolución de conflictos.
Moore, Christopher W. (2008) Granica No. Ed 1

ISBN: 9788475774015

b) Complementaria, y

c) Materiales de apoyo académico