|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. **DATOS DE IDENTIFICACIÓN** | | | |
| Nombre de la carrera: Licenciatura en Administración de Empresas Plan: SUJ 2013 | | | |
| Nombre de la asignatura: Negociación y Manejo de Conflictos Semestre: Tercero | | | |
| Clave: 10774 Sigla: AD513 Créditos: 8 HTS: 4 HT: 4 HP: 0 HD: 4 HI: 4 | | | |
| Área curricular a la que pertenece: Básica ( X ) Mayor ( ) Menor ( ) ARU ( ) ASS ( ) ASE ( ) | | | |
| Prerrequisitos: Clave: Sigla: | | | |
| Dimensiones: Profesional ( X ) Social ( ) Integral Universitaria ( ) | | | |
| Competencias genéricas SUJ: COE ( X) LI ( X ) TE ( ) CI ( ) CIH ( ) DR ( ) | | | |
| 1. **DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA ASIGNATURA** | | | |
| La asignatura de Negociación y Manejo de Conflictos, de la licenciatura en Administración de Empresas del tercer semestre, se encuentra ubicada dentro del área básica en la dimensión profesional, promoviendo las competencias de comunicación oral y escrita además del liderazgo intelectual.  Esta asignatura ayudará al alumno a desarrollar habilidades de negociación y solución de conflictos dentro de una organización. | | | |
| 1. **OBJETIVOS GENERALES** | | | |
| * Identificar los factores personales, psicológicos y culturales que intervienen en un proceso de negociación. * Reflexionar sobre la percepción, las actitudes y las emociones, como factores de conflicto. * Elaborar una estrategia de negociación basada en la empatía y la comunicación asertiva. * Aplicar las etapas del proceso de negociación para el manejo de conflictos en casos prácticos. | | | |
| 1. **COMPETENCIAS ESPECÍFICAS** | | | |
| * Identifica los factores personales, psicológicos y culturales que intervienen en un proceso de negociación para entender el importante papel del comportamiento en la negociación. * Reflexiona sobre la percepción, las actitudes y las emociones, como factores de conflicto para explorar estos comportamientos en situaciones de negociación. * Elabora una estrategia de negociación basada en la empatía y la comunicación asertiva para considerar las formas de mejorar la comunicación en una negociación. * Aplica las etapas del proceso de negociación para el manejo de conflictos en casos prácticos, para seleccionar una planificación eficaz con miras a una próxima negociación. | | | |
| 1. **TEMAS Y SUBTEMAS** | | | |
| 1. Conflictos, naturaleza de los conflictos.    1. Características de una situación de negociación.    2. Interdependencia.    3. Ajuste mutuo.    4. Declarar un valor y crear un valor. 2. Tipos de conflictos.    1. Conflicto intrapersonal o intrapsíquico.    2. Conflicto interpersonal.    3. Conflicto intragrupal.    4. Conflicto intergrupal.    5. Funciones y disfunciones de un conflicto.    6. Factores que facilitan o dificultan la administración de conflictos. 3. La percepción, las actitudes y las emociones, barreras para la negociación.    1. Percepción (definición y distorsión).    2. Delimitación (función y enfoque)    3. Prejuicios cognoscitivos en una negociación.    4. Administración de las percepciones erróneas y los prejuicios cognoscitivos en la negociación.    5. Humor, emoción y negociación. 4. Personalidad, factores psicológicos y culturales que afectan una negociación.    1. Motivación.    2. Gestión del estrés.    3. Conceptualización de la cultura y la negociación.    4. Influencia de la cultura en una negociación 5. Proceso de comunicación, importancia de la comunicación para el manejo de conflictos.    1. Panorama del proceso de negociación.    2. Pasos importantes en el proceso de una negociación integradora.    3. Factores que facilitan una negociación integradora fructífera. 6. Comunicación empática y asertiva como estrategia de negociación.    1. Ofertas, información de las opciones, información de los resultados, razones sociales y comunicación acerca de los procesos.    2. Características del lenguaje y comunicación no verbal.    3. Elección del canal de comunicación.    4. ¿Cómo mejorar la comunicación en una negociación?    5. Consideraciones especiales de comunicación en la conclusión de las negociaciones. 7. Principales etapas para el manejo de conflictos.    1. Metas.    2. Estrategia.    3. Comprensión del flujo de la estrategia.    4. Proceso de planificación. 8. Manejo del conflicto y negociación.   9.1 Estrategia y tácticas de una negociación distributiva.   1. Tipos de negociadores, roles del negociador.    1. Tolerante.    2. Competidor.    3. Participante.    4. Esquivo.    5. Manipulador    6. Sumiso    7. Pesimista. 2. Tácticas para la negociación internacional: las diferencias culturales.    1. Negociación internacional. Arte y ciencia.    2. Diferencias (contexto ambiental, inmediato y resumen de sección). | | | |
| 1. **ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE** | | | |
| Actividades con Docente | | Actividades Independientes | |
| * Escucha activa * Lee * Resuelve casos prácticos * Investiga * Discute temas * Elabora mapas conceptuales, mentales y cuadros sinópticos * Elabora resúmenes * Ve películas | | * Redacta ensayos * Lee libros de texto * Desarrolla exposiciones * Elabora proyectos prácticos * Utiliza Software * Diseña graficas * Interpreta datos * Trabaja en equipo * Observa el comportamiento en un conflicto * Resuelve conflictos hipotéticos de empresas | |
| 1. **BIBLIOGRAFÍA** | | | |
| BÁSICA:   * Ávila Marcué Felipe. *Tácticas para la Negociación Internacional: Las Diferencias Culturales*. México: Trillas, 2004. * J. Lewicki Roy, M. Saunders y Bruce Barry. *Fundamentos de Negociación*. México: McGraw-Hill, 2012. * Valls, Antonio. *Las Doce Habilidades Directivas Clave: Toma de Decisiones y Resolución de Problemas, Diseño de la Propia Estrategia Profesional, Gestión del Tiempo, Gestión del Estrés, Interacción Personal y Comunicación, Negociación, Asertividad, Gestión del Jefe, Liderazgo, Motivación, Hábitos de la Gente Efectiva*. Barcelona: Gestión, 2002. | | | |
| COMPLEMENTARIA:   * Rodríguez Estrada, Mauro. *Manejo de Conflictos.* Nro. 5 (2a. Ed.). México: Editorial El Manual Moderno, 1988. ProQuest ebrary. * Pacheco, Ruth. *Competencias Claves para la Comunicación Organizacional*. Quito, EC: Red Revista Latinoamericana de Comunicación CHASQUI, 2006. ProQuest ebrary. * Zapata, Andrés. *Negociación: Arte Empresarial*. Bogotá, CO: Ecoe Ediciones, 2005. ProQuest ebrary. | | | |
| 1. **RECURSOS DIDÁCTICOS** | | | |
| * Libro de consulta. * Pizarrón. * Cañón Proyector. * Plumones * Vídeos * Laptop * Páginas web. * Aulas virtuales en plataforma *Brightspace*. * Bibliotecas virtuales (ebrary). * Cámara de Gesell. | | | |
| 1. **CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN** | | | |
| La evaluación ordinaria puede llevarse a cabo mediante exámenes parciales, presentación de proyectos o trabajos, participación en clase, realización de prácticas de campo, laboratorios o talleres, actividades o seminarios, autoevaluación, examen global u otras formas aprobadas por el Consejo Técnico del Departamento respectivo.  Deben utilizarse al menos tres elementos de evaluación, de uno o varios de los métodos descritos en el párrafo anterior. | | | |
| 1. **PERFIL DEL (A) DOCENTE** | | | |
| Estudios requeridos | Experiencia profesional | | Experiencia docente |
| Licenciatura en Administración Deseable: MBA. | Experiencia laboral de 2 años. | | Docencia con experiencia mínima de 1 año.  Deseable con Diplomado en Manejo de Conflictos. |