



**Centro Universitario de Tonalá**

Nombre de la Materia
Técnicas de Negociación
Departamento
Ciencias Económico Administrativas
Academia
Academia de Administración

Clave	Horas-teoría	Horas-práctica	Horas-AI	Total-horas	Créditos
13799	60	20	0	80	6
Nivel	Carrera		Tipo	Prerrequisitos	
Licenciatura	Administración de Negocios		Curso-Taller	Ninguno	

Área de formación
Especializante Selectiva
Objetivo general
El objetivo general del curso es introducir al estudiante en la teoría y práctica de la negociación efectiva.
<b>Objetivos particulares</b>
Que el estudiante conozca el lenguaje básico de la negociación Que el estudiante aprenda las herramientas básicas de análisis para la preparación de negociaciones efectivas. Que el estudiante comprenda el proceso de negociación entre partes en conflicto

Unidad 1 Introducción a la negociación
Objetivo particular
Que el estudiante conozca y aprenda el modelo básico de la negociación.
Contenido
1.1 ¿Qué es la negociación? 1.2 El marco de referencia 1.3 Etapas de la negociación 1.4 Tipos de negociaciones
Referencias a fuentes de información
-Bazerman M. y Neale M. (1993) "La Negociación Racional en un mundo Irracional". Ediciones Paidós, Empresa 20. Barcelona. -Fisher, R., Ury, W.& Patton, B. (1996) "Obtenga el SI, el arte de negociar sin ceder". Gestión 2000. Barcelona. (4ª edición). -Kennedy G, Benson J., McMillan. (1990) "Cómo negociar con éxito", Ed. Deusto. Bilbao.

**Centro Universitario de Tonalá**  
**Licenciatura en Administración de Negocios**

-Munduata Jaca L. y Medina Díaz F.J. (coord.) (2005) "Gestión del conflicto, negociación y mediación". Pirámide. Madrid  
-Van-der Hofstadt Román C.J. (2003) "El libro de las habilidades de comunicación". Díaz de Santos.  
-Winkler, John (2004). Como negociar para mejorar resultados. Ediciones Deusto. Barcelona

**Unidad 2 Preparación de la negociación**

**Objetivo particular**

Que el estudiante conozca y aplique herramientas necesarias para preparar una negociación efectiva

**Contenido**

- 2.1 Prepararse a nivel individual
- 2.2 Preparar la situación de la negociación
- 2.3 Identificar a las contrapartes en la negociación

**Referencias a fuentes de información**

-Bazerman M. y Neale M. (1993) "La Negociación Racional en un mundo Irracional". Ediciones Paidós, Empresa 20. Barcelona.  
-Fisher, R., Ury, W.& Patton, B. (1996) "Obtenga el SI, el arte de negociar sin ceder". Gestión 2000. Barcelona. (4ª edición).  
-Kennedy G, Benson J., McMillan. (1990) "Cómo negociar con éxito", Ed. Deusto. Bilbao.  
-Munduata Jaca L. y Medina Díaz F.J. (coord.) (2005) "Gestión del conflicto, negociación y mediación". Pirámide. Madrid  
-Van-der Hofstadt Román C.J. (2003) "El libro de las habilidades de comunicación". Díaz de Santos.  
-Winkler, John (2004). Como negociar para mejorar resultados. Ediciones Deusto. Barcelona

**Unidad 3 Proceso de la negociación**

**Objetivo particular**

Que el estudiante identifique el proceso de la negociación, desde sus inicios hasta el cierre del mismo, así como que desarrolle las habilidades de análisis e interpersonales necesarias a cada etapa.

**Contenido**

- 3.1 Etapas de la negociación
  - 3.1.1 Inicio
  - 3.1.2 Negociación
  - 3.1.3 Cierre
- 3.2 Manejo emocional
- 3.3 Comunicación efectiva
- 3.4 Análisis de objetivos y toma de decisiones eficaces
- 3.5 Facilitación y mediación

**Referencias a fuentes de información**

-Bazerman M. y Neale M. (1993) "La Negociación Racional en un mundo Irracional". Ediciones Paidós, Empresa 20. Barcelona.  
-Fisher, R., Ury, W.& Patton, B. (1996) "Obtenga el SI, el arte de negociar sin ceder". Gestión 2000. Barcelona. (4ª edición).

**Centro Universitario de Tonalá**  
**Licenciatura en Administración de Negocios**

-Kennedy G, Benson J., McMillan. (1990) "Cómo negociar con éxito", Ed. Deusto. Bilbao.  
-Munduate Jaca L. y Medina Díaz F.J. (coord.) (2005) "Gestión del conflicto, negociación y mediación". Pirámide. Madrid  
-Van-der Hofstadt Román C.J. (2003) "El libro de las habilidades de comunicación". Díaz de Santos.  
-Winkler, John (2004). Como negociar para mejorar resultados. Ediciones Deusto. Barcelona

**Material de apoyo en línea**

**Bibliografía Básica**

-Bazerman M. y Neale M. (1993) "La Negociación Racional en un mundo Irracional". Ediciones Paidós, Empresa 20. Barcelona.  
-Fisher, R., Ury, W.& Patton, B. (1996) "Obtenga el SI, el arte de negociar sin ceder". Gestión 2000. Barcelona. (4ª edición).  
-Kennedy G, Benson J., McMillan. (1990) "Cómo negociar con éxito", Ed. Deusto. Bilbao.  
-Munduate Jaca L. y Medina Díaz F.J. (coord.) (2005) "Gestión del conflicto, negociación y mediación". Pirámide. Madrid  
-Van-der Hofstadt Román C.J. (2003) "El libro de las habilidades de comunicación". Díaz de Santos.  
-Winkler, John (2004). Como negociar para mejorar resultados. Ediciones Deusto. Barcelona

**Bibliografía complementaria**

Maquiavelo, N. *El Príncipe*. Varias ediciones.  
SHEPSLE, KENNETH A. Y MARK S. BONCHEK (2005), LAS FÓRMULAS DE LA POLÍTICA. INSTITUCIONES, RACIONALIDAD Y COMPORTAMIENTO, CIDE-TAURUS-SANTILLANA, MÉXICO, 469 PP  
Sun-Tzu *El arte de la guerra*. Varias ediciones

**Criterios de Evaluación (% por criterio)**

Evidencias de aprendizaje:

- |                          |      |
|--------------------------|------|
| • Exámenes parciales     | 20%  |
| • Examen final           | 20%  |
| • Tareas y participación | 35%  |
| • Trabajo final          | 25%  |
| Total                    | 100% |

**Centro Universitario de Tonalá**  
**Licenciatura en Administración de Negocios**

Participantes en la elaboración	
Código	Nombre
2951415	Mtra. Karla Haydee Ortiz Palafox
2120275	Mtra. María Magdalena Huerta Villalobos
2634678	Mtra. Rosalinda Salazar Ávalos
9718079	Mtra. Rosita Fierros Huerta
2135752	Dr. José Conchas Carrillo
2948967	Mtro. Carlos E. Quintero Castellanos

Fecha			
Elaboración	Aprobación por Academia	Autorización Colegio Departamental	Próxima Revisión
Noviembre 2013	Noviembre 2013	Enero 2014	Enero 2016