

## Datos generales

1. Nombre de la Asignatura	2. Nivel de formación	3. Clave de la Asignatura
Negoaciación	Maestría	
4. Prerrequisitos	5. Área de Formación	6. Departamento
Marco regulatorio de los MASC	Básica Común	Departamento de Ciencias Sociales y Jurídicas
7. Academia	8. Modalidad	9. Tipo de Asignatura
De Derecho Público	Presencial enriquecida	Curso-Taller

  

10. Carga Horaria			
Teoría	Práctica	Total	Créditos
48	64	112	7

## Contenido del programa

### 11.- Presentación

Esta asignatura sirve para que el alumno identifique las diversas formas de argumentación y negoación, privilegiando el análisis de casos a efecto de formar bases teóricas y prácticas que le permitan aplicar los saberes adquiridos en casos reales. Se pone de relieve la necesidad de identificar, comprender, analizar y desarrollar las habilidades de negociación que le permitan generar soluciones viables cuya pertinencia abone al cambio de los sistemas e instituciones. Por ello la presente asignatura busca servir de referente para la transversalidad con las demás asignaturas de la maestría.

### 12.- Objetivos del programa

#### *Objetivo general*

El estudiante conocerá elementos básicos de negociación que le permitan desempeñarse de forma adecuada y competitiva en el campo profesional, desarrollando el conocimiento y manejo de las principales técnicas de negociación con una visión directiva.

### 13.- Unidades de competencia

Saberes teóricos	<ul style="list-style-type: none"><li>Conocer los conceptos y técnicas de negociación que le permitan identificar y seleccionar los mejores argumentos conforme a sus necesidades.</li><li>Comprender que toda negociación puede ser planteada en términos de costo-beneficio, donde muchas veces conviene ceder un poco a efecto de obtener a cambio un beneficio dentro</li></ul>
------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	de la negociación.
Saberes prácticos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprensión de la realidad del caso, situación o problema, así como su entorno e implicaciones.</li> <li>• Encuadre y visión de soluciones probables de un problema.</li> <li>• Efectuar un diagnóstico de hechos y soluciones.</li> <li>• Instrumentación práctica de los casos.</li> <li>• Convivencia y manejo de situaciones normales o conflictivas.</li> <li>• Respeto.</li> <li>• Escucha activa.</li> </ul>
Saberes formativos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El alumno será capaz de negociar con profesionalismo, pero siempre apoyado a la ética.</li> <li>• Prudencia y equilibrio en sus posturas y propuestas.</li> <li>• Atención, escucha y respeto.</li> <li>• Revisión de asuntos con sentido humano.</li> </ul>

#### **14.-Contenido**

Contenido temático

1. Dilemas éticos en la negociación (10 horas)
2. Tipos de negociación (10 horas)
3. Modelos de negociación (10 horas)
4. Análisis de costo beneficio (10 horas)
5. Práctica de fin de curso (8 horas)

#### **15.- Contenido desarrollado**

##### **1. Dilemas éticos en la negociación (10 horas)**

Objetivo:

Analizar los dilemas éticos que se presentan en el proceso de negociación, así como sus fines y valores.

- 1.1. Dimensión ética
- 1.2. Valores y Fines
- 1.3. La ética legalista
- 1.4. La ética relativista
- 1.5. La ética utilitarista
- 1.6. La ética centrada en la persona
- 1.7. El fin no justifica los medios

## **2. Tipos de negociación (10 horas)**

Objetivo:

Identificar los tipos de negociación que existen así como sus aplicaciones prácticas.

2.1 Preparación

2.2 Desarrollo

2.3 Uso del espacio

2.4 Psicología aplicada a la negociación

2.5 La negociación en el mercado de servicios

## **3. Modelos de negociación (10 horas)**

Objetivo:

Analizar casos de aplicación de los diferentes modelos de negociación.

3.1 Análisis de casos

## **4. Análisis de costo beneficio (10 horas)**

Objetivo:

Conocer el método de análisis de costo beneficio en la negociación.

4.1 Análisis de datos

4.2 Identificación de ventajas competitivas

4.3 Identificación de obstáculos

4.4 Determinar margen de maniobra

4.5 Ceder para ganar

4.6 Toma de decisiones

## **5. Práctica de fin de curso (8 horas)**

Objetivo:

Realizar una práctica en la que se apliquen los conocimientos adquiridos a lo largo del curso.

5.1 Casos prácticos

## 5.2 Formalizar el acuerdo negociado

### **16.- Actividades prácticas**

El profesor disertará sobre los temas de cada uno de los ejes temáticos y buscará generar estrategias en equipo y estrategias individuales para que los maestranentes consigan realizar las actividades teórico prácticas del curso. El presente curso tiene sustento en actividades teóricas y prácticas que desarrollen habilidades en el área de la negociación.

### **17.- Metodología**

El proceso de enseñanza aprendizaje del presente curso consiste en llevar a cabo una combinación de la teoría con la práctica mediante la aplicación de estrategias para el aprendizaje basado en proyectos y situaciones del mundo real.

### **18.- Evaluación**

Actividades 40%
Tareas 20%
Caso práctico 40%
<b>Total 100%</b>

### **19.- Bibliografía**

Libro: Negocios Internacionales: ambientes y operaciones.

Daniels, .John D., Radebaugh, Lee H. y Sullivan, Daniel P. (2013) Pearson. No. Ed

ISBN: 978-607-32-2160-3

Libro: El arte de la Negociación

Bercoff, Maurice (2005) Deuston.

ISBN: 978-842-3423-231

Libro: Planeación Estratégica para la Alta Dirección

Reyes, O. (2012) E-book. Palibrio

ISBN: 978-1463-341-084

Libro: Ética y responsabilidad social en la empresa  
Chomalí, F. & Majluf, N. (2016) Chile, Universidad Católica de Chile  
ISBN: 978-956-14-1816-5

Libro: Estrategias de Negociación.  
Guerra, Fernando (2018) México. Patria Educación  
ISBN: 978-607-744-934-8

### **Otros materiales**

#### **20.- Perfil del profesor**

Dados los contenidos fuertemente teóricos y formativos de esta asignatura es indispensable que el docente tenga práctica como director, administrador, gerente o alguna responsabilidad que permita la experiencia en la negociación. Asimismo, dadas sus características, esta asignatura exige al docente una fuerte habilidad para el manejo grupal así como importante expresión oral y escrita.

#### **21.- Nombre de los profesores que imparten la materia**

#### **22.- Lugar y fecha de su aprobación**

Zapopan, Jalisco 2018

#### **23.- Instancias que aprobaron el programa**

Academia de Derecho Público del Departamento de Ciencias Sociales y Jurídicas del CUCEA, UDG; así como el Colegio Departamental de la misma instancia

#### **24.- Archivo (Documento Firmado)**