



I. INFORMACIÓN GENERAL

CURSO	:	Estrategias de Negociación
CÓDIGO	:	AD690
CICLO	:	201602
CUERPO ACADÉMICO	:	Alarco Pimentel, Leonardo Enrique García Angeles, Jorge Oswaldo Morey Estremadoyro, Luis Alfonso Fernando
CRÉDITOS	:	3
SEMANAS	:	16
HORAS	:	3 H (Teoría) Semanal
ÁREA O CARRERA	:	Administración

II. MISIÓN Y VISIÓN DE LA UPC

Misión: Formar líderes íntegros e innovadores con visión global para que transformen el Perú.

Visión: Ser líder en la educación superior por su excelencia académica y su capacidad de innovación.

III. INTRODUCCIÓN

La negociación es una herramienta que es importante conocer y desarrollar pues el conflicto se encuentra presente en las diferentes instancias de las relaciones con los clientes, proveedores, socios, grupos de interés entre otros. El curso ha sido diseñado para favorecer el aprendizaje de las técnicas y estrategias de la negociación tanto a través de clases teóricas como prácticas que desarrollan casos de diferentes situaciones de conflicto en las que se aplicarán los conocimientos provistos en las clases teóricas. Esta dinámica permitirá al alumno desarrollar sus habilidades analíticas y comunicacionales frente a situaciones de conflicto.

El curso desarrolla las competencias generales "Comunicación Escrita" al nivel 3, y "Comunicación Oral" al nivel 3. Asimismo, desarrolla la competencia específica "Toma de Decisiones" al nivel 3.

IV. LOGRO (S) DEL CURSO

Al finalizar el curso, el estudiante desarrolla una estrategia de negociación, teniendo en cuenta los principios y principales modelos de negociación, en pos de soluciones exitosas que sean beneficiosas para las partes involucradas.

V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD N°: 1 MARCO CONCEPTUAL DE LA NEGOCIACIÓN

LOGRO

Al finalizar la unidad el estudiante identifica los conceptos, procesos y elementos de la negociación demostrando que comprende los mismos y los utiliza de manera adecuada.

TEMARIO

- Introducción. Antecedentes y contextualización de las negociaciones: su relevancia en los diferentes entornos, particularmente en el mundo globalizado.
- La negociación. Aspectos conceptuales
- Conflicto y Negociación
- Tipos de negociación

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 1

UNIDAD N°: 2 Estrategias de Negociación Distributiva e Integrativa**LOGRO**

Al finalizar la unidad el estudiante conoce y aplica las características propias de la negociación distributiva e integrativa y conoce como enfrentarlas demostrando proactividad en su desempeño.

TEMARIO

- El modelo distributivo. Definición y características
- Estrategias de la negociación distributiva. Posiciones dentro del proceso de negociación. Tácticas y contra tácticas
- El modelo integrativo. Definición y características. Estrategias y Tácticas. Diferencias con el modelo distributivo.
- El dilema del prisionero
- Elementos esenciales del proceso de negociación integrativo
- Las Mejores Alternativas para un Acuerdo Negociado (MAAN)
- Introducción al método Harvard. Los siete elementos para evaluar si una negociación es exitosa

HORA(S) / SEMANA(S)

Semanas 2, 3, 4 y 5

UNIDAD N°: 3 La Comunicación**LOGRO**

Al finalizar la unidad el estudiante identifica las oportunidades y dificultades en el manejo de la comunicación, el poder y la ética como elementos claves en una negociación asertiva

TEMARIO

- La comunicación y la percepción
- Las emociones
- Dificultades que se presentan en la comunicación
- Los intereses
- Naturaleza del Poder. Fuentes del poder.
- Las leyes de la persuasión
- El poder frente a la persuasión
- La ética en la negociación

HORA(S) / SEMANA(S)

Semanas 6 y 7

UNIDAD N°: 4 Estrategia y planeamiento de la negociación

LOGRO

Al finalizar la unidad el estudiante Identifica las herramientas para evaluar el proceso de negociación, manejando con responsabilidad los componentes y estrategias necesarias para este proceso

TEMARIO

- Componentes esenciales de la negociación
- Negociaciones Múltiples
 - o Liderando un equipo
 - o Las coaliciones
- Obstáculos de la negociación

HORA(S) / SEMANA(S)

Semanas 9 y 10

UNIDAD N°: 5 La Negociación Intercultural**LOGRO**

Al finalizar la unidad el estudiante conoce los factores interculturales que inciden en el proceso de negociación y reconoce los estilos de negociación por zonas geográficas y perfil cultural.

TEMARIO

- Negociación nacional - Negociación internacional
- La cultura. Conceptualización e Influencia en el proceso de negociación
- La comunicación en un entorno intercultural (verbal y no verbal)
- Estilos de negociación por zonas geográficas

HORA(S) / SEMANA(S)

Semanas 11, 12 y 13

UNIDAD N°: 6 Formas Alternativas de Solución de conflictos. Dinámica de negociación. Ejercicio.**LOGRO**

A finalizar la unidad el estudiante comprende las diferentes formas de solución de conflictos seleccionando de manera adecuada la opción más provechosa y eficaz según las características y circunstancias del conflicto.

TEMARIO

- Mediación, Conciliación y Arbitraje
- Presentación del caso y de la dinámica del ejercicio de negociación
- Preparación de la estrategia de negociación
- Presentación y sustentación de los argumentos. Negociación
- Retroalimentación. Análisis del proceso

HORA(S) / SEMANA(S)

Semanas 14 y 15

VI. METODOLOGÍA

- La metodología del curso enfatiza la participación activa del estudiante y el uso de diversos métodos y técnicas. Si bien el profesor realizará la introducción de principales conceptos, asume el rol de facilitador del aprendizaje.

- Se combina la exposición didáctica, con el análisis y discusión de casos, investigación de campo (temas de actualidad, revisión de revistas y periódicos), material audiovisual y exposiciones grupales.
- La evaluación será continua a través de la participación en clase, en los ejercicios de controles de lectura, un trabajo de investigación grupal que luego será expuesto en la clase.

VII. EVALUACIÓN

FÓRMULA

$$10\% (CL1) + 10\% (CL2) + 25\% (EA1) + 15\% (EX1) + 10\% (CL3) + 30\% (TF1)$$

TIPO DE NOTA	PESO %
CL - CONTROL DE LECTURA	10
CL - CONTROL DE LECTURA	10
EA - EVALUACIÓN PARCIAL	25
EX - EXPOSICIÓN	15
CL - CONTROL DE LECTURA	10
TF - TRABAJO FINAL	30

VIII. CRONOGRAMA

TIPO DE PRUEBA	DESCRIPCIÓN NOTA	NÚM. DE PRUEBA	FECHA	OBSERVACIÓN	RECUPERABLE
CL	CONTROL DE LECTURA	1	SEMANA 4	Prueba escrita que evalúa la comprensión de los conceptos de conflicto, negociación y los modelos de negociación.	NO
CL	CONTROL DE LECTURA	2	SEMANA 7	Prueba escrita que busca reforzar los conceptos trabajados sobre el planeamiento y organización de la negociación	NO
EA	EVALUACIÓN PARCIAL	1	SEMANA 8	Caso práctico que evalúa la aplicación a un caso concreto de los conceptos de la primera parte del curso Caso práctico que evalúa la aplicación a un caso concreto de los conceptos de la primera parte del curso	SÍ
EX	EXPOSICIÓN	1	SEMANA 13	Exposición que destaca la relevancia de considerar los diferentes estilos de negociación por origen geográfico.	NO
CL	CONTROL DE LECTURA	3	SEMANA 11	Prueba escrita que busca reforzar los conceptos trabajados sobre formas alternativas de solución de conflictos	NO
TF	TRABAJO FINAL	1	SEMANA 15	Dinámica de negociación con exposición	NO

IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

BÁSICA

FISHER RogerUry, William y PATTON, Bruce (1993) *Sí. ¡de acuerdo! : cómo negociar sin ceder*. Bogotá : Norma.

(658.4052 FISH/S)

LEWICKI Roy J.Barry, Bruce y SUNDERS, David M. (2012) *Fundamentos de negociación*. México, D. F. : McGrawHill.

(658.4052 LEWI 2012)

MALARET, Juan (2011) *Negociación en acción, "el proceso 360°" : acuerdos eficaces en la mesa de negociación*. Madrid : Díaz de Santos.

(658.4052 MALA 2011)

MANUEL DASÍ, Fernando deMartínez-Vilanova Martínez, Rafael (2011) *Técnicas de negociación : un método práctico*. Madrid : ESIC.

(658.4052 MANU 2011)

NIERENBERG, Gerard (1991) *El negociador completo*. Madrid ; Pamplona : Espasa-Calpe.

(658.4052 NIER/N)

SENLLE, Andrés (1997) *Negociación*. Barcelona : Gestión 2000.

(658.4052 SENL)

TOUZARD, Hubert (1980) *La mediación y la solución de los conflictos : estudio psicológico*. Barcelona : Herder.

(158.5 TOUZ)

RECOMENDADA

(No necesariamente disponible en el Centro de Información)

BOZZO DUMONT, Carolina y OTROS (2003) *Desarrollo de competencias para la Negociación Internacional*. 1. Santiago de Chile.

FLINT, Pinkas (2014) *Negocios y Transacciones Internacionales. El Comercio de Bienes*. 2da. Lima.