



I. INFORMACIÓN GENERAL

CURSO	:	Estrategias de Negociación
CÓDIGO	:	AD690
CICLO	:	201802
CUERPO ACADÉMICO	:	Alarco Pimentel, Leonardo Enrique Mera Gómez, Teresa Stella Pozo Timaná, Karla Janet
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		NO
CL	CONTROL DE LECTURA	2	SEMANA 7		NO
EA	EVALUACIÓN PARCIAL	1	SEMANA 8		SÍ
EX	EXPOSICIÓN	1	SEMANA 13		NO
CL	CONTROL DE LECTURA	3	SEMANA 11		NO
TF	TRABAJO FINAL	1	SEMANA 15		NO

IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

https://upc.alma.exlibrisgroup.com/leganto/readinglist/lists/3184658160003391?institute=51UPC_INST&auth=LOCAL