



I. INFORMACIÓN GENERAL

CURSO	:	Taller de Negociaciones
CÓDIGO	:	IM11
CICLO	:	201702
CUERPO ACADÉMICO	:	Avila Molero, Javier Augusto
CRÉDITOS	:	3
SEMANAS	:	16
HORAS	:	2 H (Práctica) Semanal /2 H (Teoría) Semanal
ÁREA O CARRERA	:	Facultad de Comunicaciones

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

Curso de especialidad en la carrera de Comunicación e Imagen Empresarial de carácter teórico-práctico dirigido a los estudiantes de noveno ciclo, que busca desarrollar las competencias generales de "comunicación oral" y "ciudadanía" en nivel tres. Además en el rubro de la competencia de facultad se potenciará la "estrategia comunicacional", también en nivel tres.

Las negociaciones y los conflictos son parte de nuestra vida cotidiana. Estos están presentes en todo tipo de relaciones con interesados internos y externos. En el entorno de las organizaciones públicas y privadas, estos procesos no son ajenos, pues son parte de la gestión de todo tipo de organización.

Es importante considerar que en un contexto altamente competitivo, dinámico y de innovación continua, los alumnos deben desarrollar competencias de negociación, habilidades analíticas y comunicacionales frente a situaciones de conflicto, que les permitirá tener una ventaja competitiva y diferenciada de otros profesionales para enfrentar los conflictos y los procesos de toma de decisiones que le agregue valor a las organizaciones que representen.

El presente curso ha sido diseñado con el objetivo de facilitar herramientas teóricas y prácticas aplicables a la negociación y la resolución de conflictos.

El alumno comprenderá la naturaleza de una negociación internacional e intercultural. A su vez, desarrollará habilidades para una efectiva negociación mediante el diseño y desarrollo de planes estratégicos y operativos de negociación a fin de enfrentar los procesos conflictivos en pos de soluciones exitosas que sean beneficiosas para las organizaciones.

El alumno estudiará las diferentes etapas del proceso negociador y preparará una negociación en base a los

códigos culturales de las sociedades en otros países del mundo, teniendo en cuenta los principios y principales modelos de negociación, a fin de obtener soluciones exitosas que sean beneficiosas para las partes involucradas.

Aprenderá a interpretar y evaluar los conocimientos, hechos y fenómenos del entorno, de manera constructiva, lógica y flexible. Asimismo, a nivel específico desarrollará las competencias de estrategia comunicacional con visión 360, que le permitan una gestión holística con los distintos públicos a fin de lograr sinergias y consistencia en los mensajes para gestionar conflictos.

IV. LOGRO (S) DEL CURSO

Al finalizar el curso, el estudiante diseña un plan estratégico de negociación a fin de enfrentar los procesos conflictivos en pos de soluciones exitosas que sean beneficiosas para las organizaciones.

V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD N°: 1 LA NEGOCIACIÓN
LOGRO Al finalizar la unidad, el estudiante enuncia los elementos básicos de un proceso de negociación y gestión de conflictos sobre la base de la comunicación estratégica.
TEMARIO La Negociación. -Definición y origen de la Negociación. -Características de la Negociación y diferencias entre negociación nacional e internacional -Tipos de Negociación - La negociación en el día a día. -La relevancia de las negociaciones en el mundo globalizado. El conflicto y la negociación -Las razones de la negociación -Proceso y estrategias de negociación. -Teoría del Conflicto Social -Conflicto, crisis y negociación El componente comunicacional -La comunicación participativa -Del acuerdo mutuo a la acción colectiva -El planeamiento estratégico de la comunicación. Desarrollo de caso de negociación: Negociación, comunicación y conflicto.
HORA(S) / SEMANA(S) 8 horas / Semanas 1, 2

UNIDAD N°: 2 EL NEGOCIADOR
LOGRO El alumno comprueba que el componente fundamental de un exitoso proceso de negociaciones se centra en las

competencias particulares y específicas de las personas que gestionan este proceso: los negociadores.

TEMARIO

Tipos de negociador

- El negociador enfocado en resultados
- El negociador enfocado en las personas
- El negociador enfocado en el punto intermedio

Competencias del negociador

- Definiciones de competencias
- Competencias técnicas del negociador vinculadas a la actividad negociable
- Competencias psicológicas del negociador (empatía, asertividad, tolerancia, entusiasmo, sociabilidad)
- Competencias gerenciales (diagnosticar, analizar escenarios, planear, interpretar, toma de decisiones).
- Competencias de comunicación / Estrategias de comunicación.
- Gestión de las percepciones
- Percepción individual
- Percepción social
- Gestión de las emociones en la negociación.

Caso de negociación: Las negociaciones personales y familiares.

HORA(S) / SEMANA(S)

Semanas 3, 4 y 5

UNIDAD N°: 3 PLANEAMIENTO, ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS EN EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

LOGRO

Al finalizar la unidad, el estudiante opera estrategias y metodologías básicas en el proceso de negociación, en base a un planeamiento previo.

TEMARIO

PLANEAMIENTO

El diagnóstico del escenario

- Inteligencia organizacional
- La planificación de los pasos de la negociación
- El análisis de las capacidades internas / externas
- La elección del negociador apropiado

El mapeo de actores

- ¿Qué es un mapeo de actores en el proceso de negociación?
- Análisis de los interlocutores
- Análisis de los roles
- Análisis de los intereses
- Análisis de las posiciones.
- Definición del alcance en una negociación: Scope Creep / Gold Plating

ESTRATEGIA

Ocho recomendaciones estratégicas para el primer encuentro

Cuatro conceptos claves para negociar con éxito

- El BATNA (MAAN)
- El Precio de Reserva

- ZOPA
- Creación de Valor a través de intercambios
- Estrategias de distribución distributiva e integrativa
- La gestión del factor cultural
- El manejo de las emociones
- El Reencuadre
- El Anclaje
- El Rapport Acompasar
- La negociación cara a cara.
- La estrategia tit for tat en la negociación.
- El dilema del prisionero.

Caso de negociación: La negociación en la empresa (organizacional, la entrevista de trabajo y la relación jefe-trabajador).

HORA(S) / SEMANA(S)

12 Horas / Semanas 6, 7 y 9

UNIDAD N°: 4 LA NEGOCIACIÓN EN ESCENARIOS CRÍTICOS

LOGRO

Al finalizar la unidad, el estudiante evalúa la elaboración de estrategias alternativas en los escenarios críticos de una negociación mediante elementos intangibles emocionales como la confianza y el respeto.

TEMARIO

- La inteligencia emocional aplicada a escenarios críticos de negociación.
- ¿Cómo recuperar la confianza?
- La mediación.
- Partes y factores claves en la mediación.
- El proceso de la mediación.
- Métodos de negociación Harvard - casos de estudio

Caso de negociación: ¿Cómo manejar las emociones en una negociación? La mediación en los conflictos sociales.

HORA(S) / SEMANA(S)

8 Horas / Semanas 10 y 11

UNIDAD N°: 5 ASPECTOS LEGALES EN LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL, DE RELACIONES LABORALES Y CON SINDICATOS

LOGRO

Al finalizar la unidad, el estudiante argumenta acerca de la normativa existente tanto para negociar con proveedores comerciales y con sindicatos dentro de las empresas.

TEMARIO

- La relación laboral.
- La normativa de los derechos de los trabajadores.
- Normativa de la negociación colectiva con los sindicatos.
- Casos paradigmáticos en las empresas peruanas.

- Usos comerciales de los INCOTERMS.
- Tratados internacionales suscritos por el Perú con otros países. Ventajas y desventajas.
- Casos modelo de negociaciones en operaciones comerciales.

Caso de negociación: La negociación colectiva - Los gremios sindicales y las empresas mineras.

Caso de negociación: La negociación comercial: Análisis de incoterms y legislación comercial.

HORA(S) / SEMANA(S)

8 Horas / Semanas 12 y 13

UNIDAD N°: 6 NEGOCIACIÓN CON COMUNIDADES CAMPESINAS Y NATIVAS (PUEBLOS ORIGINARIOS)

LOGRO

Al finalizar la unidad, el estudiante contrasta los intereses y necesidades de las comunidades Campesinas y Nativas frente a los intereses y necesidades de una organización.

TEMARIO

Normativa legal sobre las Comunidades Campesinas y Nativas (Pueblos Originarios).

Informes de la Defensoría del Pueblo.

Estudios sobre antropología e interculturalidad.

Casos paradigmáticos de negociaciones con Comunidades Campesinas y Nativas (Pueblos Originarios).

Caso de negociación: La consulta previa y la negociación entre las comunidades campesinas con las empresas extractivas.

HORA(S) / SEMANA(S)

8 Horas / Semanas 14 y 15

VI. METODOLOGÍA

La metodología será altamente participativa combinando las presentaciones y exposiciones del marco teórico y generando la inquietud en los estudiantes por la investigación continua. El profesor será un facilitador del aprendizaje en las dinámicas en clase. Se utilizará material audiovisual y exposiciones grupales.

La evaluación será continua a través de la participación en clase, en los ejercicios de controles de lectura, entrega de análisis de casos desarrollados en clase, un trabajo de negociación empresarial a nivel grupal que luego será expuesto en la clase. Se evaluará la participación del alumno en los casos prácticos, teniendo en consideración el respeto a las formas, la claridad expositiva y el manejo de la información.

VII. EVALUACIÓN

FÓRMULA

10% (CL1) + 10% (CL2) + 30% (EA1) + 10% (CL3) + 10% (DD1) + 30% (EX1)

TIPO DE NOTA	PESO %
CL - CONTROL DE LECTURA	10
CL - CONTROL DE LECTURA	10
EA - EVALUACIÓN PARCIAL	30
CL - CONTROL DE LECTURA	10
DD - EVAL. DE DESEMPEÑO	10
EX - EXPOSICIÓN	30

VIII. CRONOGRAMA

TIPO DE PRUEBA	DESCRIPCIÓN NOTA	NÚM. DE PRUEBA	FECHA	OBSERVACIÓN	RECUPERABLE
CL	CONTROL DE LECTURA	1	semana 3	Libro: Creativamente	NO
CL	CONTROL DE LECTURA	2	semana 5	Libro: Las emociones	NO
EA	EVALUACIÓN PARCIAL	1	semana 8	Examen escrito	SÍ
CL	CONTROL DE LECTURA	3	semana 12	Libro: Sí de acuerdo	NO
DD	EVAL. DE DESEMPEÑO	1	semana 15	Asistencia y participación en clase, así como la entrega del análisis escrito después de cada clase	NO
EX	EXPOSICIÓN	1	semana 16	Sustentación del trabajo final	NO

IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

BÁSICA

FISHER, Roger (2007) Las emociones en la negociación : cómo ir más allá de la razón en la planeación y desarrollo de las negociaciones. Bogotá : Norma.

(158.5 FISH)

FISHER RogerUry, William y PATTON, Bruce (2011) Obtenga el sí : el arte de negociar sin ceder. Barcelona : Gestión 2000.

(658.4052 FISH/A)

PARRA DUQUE, Diego (2003) Creativamente. Bogotá : Norma.

(153.35 PARR)

(2001) Harvard Business Review : negociación y resolución de conflictos. Bilbao : Deusto.

(658.4053 HARV)

RECOMENDADA

(No necesariamente disponible en el Centro de Información)

FISHER RogerUry, William y PATTON, Bruce (2011) Obtenga el sí : el arte de negociar sin ceder.

Barcelona : Gestión 2000.

(658.4052 FISH/A)

GUTIERREZ CONDE, Julian (2011) Talento Negociador: Poderes y comportamientos de éxito. Primera Edición. Madrid.

MAXWELL, John C. (2008) Solo oro : una inspiración para aumentar el impacto de su liderazgo. Nashville, Tennessee : Grupo Nelson.
(658.4092 MAXW/S)

OVIEDO, Carlos (2002) Las esferas de la comunicación en las organizaciones : hacia una gerencia de la percepción. Lima : Jaime Campodónico.
(658.45 OVIE)

PUCHOL, Luis (2009) El libro de la negociación. Primera edición. España.

REBATE, Carlos y FERNANDEZ DEL VISO, Alicia (2011) Las ruedas mágicas de la creatividad: Atrévete a transformar tu imaginación. Primera edición. Barcelona.

SHELL G., Richard (2005) Negociar con ventaja: Estrategias de negociación para gente razonable.. Primera edición. España.

THOMAS C., Keiser (1989) Ocho estrategias para negociar positivamente condiciones con un cliente.. Impresa. United States.