

**PROGRAMA DE ASIGNATURA: NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL**

**CLAVE: E-NEEM-3**

<b>Propósito de aprendizaje de la Asignatura</b>		El estudiante desarrollará estrategias de negociación mediante la identificación del contexto, los actores, el tipo de negociación y los conflictos, explorando los diferentes estilos de comunicación para adaptar el que más convenga al objetivo inicial.			
<b>Competencia a la que contribuye la asignatura</b>		Administrar, gestionar, y desarrollar procesos educativos, institucionales y escolares, con base en las teorías pedagógicas y de la psicología de la educación, mediante metodologías y técnicas de evaluación y gestión educativa para atender las necesidades educativas actuales y contribuir al desarrollo de la organización y del entorno social.			
Tipo de competencia	Cuatrimestre	Créditos	Modalidad	Horas por semana	Horas Totales
<b>Específica</b>	<b>Octavo</b>	<b>3.75</b>	<b>Escolarizada</b>	<b>4</b>	<b>60</b>

Unidades de Aprendizaje	Horas del Saber	Horas del Saber Hacer	Horas Totales
	I. Factores y Estilos de Negociación	8	12
II. Análisis de Problemas y Toma de Decisión Efectiva.	8	12	20
III. Conflicto en las Organizaciones	8	12	20

<b>ELABORÓ:</b>	DGUTYP	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-10.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	DGUTYP	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024	

<b>Totales</b>	<b>24</b>	<b>36</b>	<b>60</b>
----------------	-----------	-----------	-----------

Funciones	Capacidades	Criterios de Desempeño
Planear procesos educativos a través de la evaluación educativa y gestión escolar, herramientas de planeación y de gestión de calidad para generar las condiciones que favorezcan el aprendizaje y garantizar el logro de las metas y objetivos de la Institución.	Diseñar programas de gestión escolar estratégica en las dimensiones: Pedagógica-curricular, organizativa/institucional, administrativa, de participación social-comunitaria y sostenible con base en los requerimientos de intervención educativa, el modelo educativo y la política educativa mediante herramientas de planeación y de gestión de calidad para generar las condiciones que favorezcan el aprendizaje y la internacionalización y así garantizar el logro de las metas y objetivos de la Institución.	Elabora y presenta un programa de gestión escolar estratégica con base en el análisis diagnóstico que contenga propuestas de acción educativa, y que incluya: <ul style="list-style-type: none"> <li>-Introducción</li> <li>-Marco de Referencia en donde se describa el entorno socioeconómico de la localidad en el que se enmarca la Institución y su desarrollo académico.</li> <li>-Gestión de Calidad, describiendo la política de calidad, misión, visión y valores institucionales, fundamentada en los principios de enfoque sobre los clientes, participación y trabajo en equipo y la mejora continua como estrategia general.</li> <li>-Diagnóstico de Necesidades, en donde se describen las fortalezas, y debilidades institucionales.</li> <li>-Marco Normativo con base en las políticas internacionales y nacionales, modelo educativo y el programa educativo.</li> <li>-Plan de acción, en donde se detallen las metas y objetivos, estrategias, líneas de acción e indicadores académicos para el desarrollo de la docencia, estudios y servicios tecnológicos, difusión, planeación, evaluación, vinculación, administración y finanzas, infraestructura física, recursos humanos.</li> <li>-Seguimiento y evaluación del Programa Institucional de Desarrollo.</li> <li>-Conclusiones.</li> </ul>
Dirigir procesos educativos a través de líneas metodológicas,	Gestionar recursos humanos, materiales y financieros con base	Elabora un Programa Operativo Anual con base en el programa de gestión escolar estratégica, que en el documento contenga:

<b>ELABORÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-10.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024	

herramientas de diagnóstico, estrategias, indicadores académicos, y considerando el perfil docente, cuerpos académicos y la normatividad institucional, para controlar la implementación de intervenciones educativas y optimizar los recursos de la institución.	en el plan de gestión escolar estratégica a través de los procesos administrativos, normatividades y políticas para lograr las metas institucionales y académicas establecidas.	-Introducción -Descripción por área, de: 1) Metas y objetivos, estrategias, líneas de acción e indicadores académicos específicos de rendimiento. 2) Responsables de la ejecución y la descripción de actividades académicas a desarrollar, tiempo propuesto. 3) Plan de ejercicio de recursos humanos, materiales y financieros.
		Elabora un análisis comparativo con los resultados de evaluaciones periódicas a la implementación de las acciones y actividades académicas con las metas y objetivos, estrategias e indicadores académicos establecidos en el Programa Estratégico, que contenga: -Indicadores académicos. -Formatos de supervisión y control. -Análisis de resultados. -Medidas preventivas y correctivas.

<b>ELABORÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-10.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024	

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

Unidad de Aprendizaje	I. Factores y Estilos de Negociación					
Propósito esperado	El estudiante desarrollará el plan estratégico de negociación para crear el escenario favorable a la negociación.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	8	Horas del Saber Hacer	12	Horas Totales	20

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Factores y estilos de la negociación	Definir Factores Internos y Externos de la negociación (tiempo, poderes, información, cultura, educación, estándares, experiencia, competencia).  Identificar los estilos de negociación.	Determinar la táctica personal que defina el estilo de comunicación a utilizar considerando sus rasgos personales.	Ejercer liderazgo en las negociaciones de la organización, aplicando las estrategias necesarias para lograr resultados favorables.
Elementos que influyen en el éxito de la negociación	Distinguir aspectos que influyen en la negociación: Personales: Características de la personalidad (carisma, audacia, comunicación, manejo de la inteligencia emocional). Comunicación: Estilos (relacionador, persuasivo, analítico y directivo) y patrones (Verbal, corporal/sonora: expresión facial, postura corporal, tono muscular, ritmo respiratorio, tono de voz y gesticulación).		Asumir organización, análisis y estrategias para que su labor sea eficiente, eficaz y pragmática en las negociaciones de su organización.
Proceso de la Negociación	Describir las etapas del proceso de negociación (pre-negociación, gruesa, fina y post-negociación).	Proponer un plan estratégico de negociación.	

<b>ELABORÓ:</b>	DGUTYP	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-10.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	DGUTYP	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024	

	<p>Identificar las 15 estrategias de la negociación (agente de autoridad limitada, dinero en juego, práctica establecida, la migaja, el perrito, actuar y aceptar consecuencias, la salida oportuna, chico bueno- chico malo, alta y baja autoridad, participación activa, entender, sentir, encontrarse, el aspaviento, restricciones de presupuesto, negociador reacio, la decisión)</p> <p>Identificar las 6 p's de la negociación robusta (producto, persona, pronóstico, problema, poder y proceso)</p>		
--	--	--	--

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	
Mapas conceptuales Análisis de casos Grupos de discusión	Pintarrón Marcadores Borrador Computadora Bocinas Proyector Internet Material impreso Dispositivo para grabación de video	<b>Laboratorio / Taller</b>	X
		<b>Empresa</b>	

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-10.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE DE 2024	

Proceso de Evaluación		
Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación
<p>Los estudiantes analizan la relación entre los aspectos personales y de comunicación que influyen en la negociación para implementar el estilo de negociación adecuado.</p> <p>Los estudiantes identifican las estrategias de negociación para proponer un plan estratégico favorable al negocio.</p>	<p>A partir de un caso práctico de negocios realizar un plan estratégico de Negociación que contemple:</p> <p>Pre-negociación: Objetivos, tiempos  Responsables (Papel del líder y del equipo)  Estilo de comunicación  Matriz de Factores  Estilo de Negociación  Resultado Programado  Estrategia de Negociación  Táctica personal: Gruesa y Fina  Términos Legales y comerciales  Alternativas (Mínimo dos planes)  Acuerdo Preliminar  Post-Negociación  Cierre de acuerdos  Resultados obtenidos  Comparación entre lo planeado y lo obtenido  Áreas de oportunidad</p>	<p>Estudio de casos prácticos  Juego de simulación</p>

<b>ELABORÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-10.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024	

Unidad de Aprendizaje	II. Análisis de Problemas y Toma de Decisión Efectiva.					
Propósito esperado	El estudiante aplicará los modelos de toma de decisión para garantizar el cumplimiento de los objetivos de la organización.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	8	Horas del Saber Hacer	12	Horas Totales	20

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Fases para la toma de decisiones	Explicar el concepto "toma de decisiones".  Identificar las 5 fases del proceso de toma de decisiones: Reconocimiento del problema, interpretación del problema, atención del problema, cursos de acción y consecuencias.	Estructurar las etapas del proceso de toma de decisiones.	Asumir la responsabilidad en la toma de decisiones de la organización para lograr negociaciones exitosas.  Lograr la autonomía, flexibilidad y adaptabilidad en los procesos de toma de decisiones para lograr un desarrollo en la organización de acuerdo con su potencial.
Modelos para la toma de decisiones	Identificar los 3 modelos de "toma de decisiones" (Racional, Racionalidad limitada y político) y sus características.	Seleccionar el modelo de toma de decisiones de acuerdo con la naturaleza del problema.	

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	
Aula invertida Tareas de investigación Equipos colaborativos	Pintarrón Marcadores Borrador Computadora Bocinas Proyector	Laboratorio / Taller	X

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-10.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE DE 2024	

	Internet Material impreso Dispositivo para grabación de video		
		<b>Empresa</b>	

<b>Proceso de Evaluación</b>		
<b>Resultado de Aprendizaje</b>	<b>Evidencia de Aprendizaje</b>	<b>Instrumentos de evaluación</b>
Los estudiantes identifican la aplicación de las fases del proceso de toma de decisiones en las organizaciones.	A partir de un caso práctico empresarial elaborará un plan estratégico de toma de decisiones que incluya:	Ejercicios prácticos Diagrama de flujo
Los estudiantes implementan los modelos de toma de decisiones proponiendo una decisión adecuada a la situación organizacional.	Matriz del análisis del problema: Identificación Análisis de causas Soluciones potenciales Consecuencias de acciones  Alternativas de decisión: Selección del modelo Selección de la solución Implementación Evaluación	

<b>ELABORÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-10.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024	

Unidad de Aprendizaje	III. Conflicto en las Organizaciones					
Propósito esperado	El estudiante implementará estrategias para la resolución de conflictos en las organizaciones.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	8	Horas del Saber Hacer	12	Horas Totales	20

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Generadores de conflicto en las organizaciones	Distinguir los diferentes generadores de conflicto en las distintas organizaciones.	Proponer la decisión a partir del modelo seleccionado.	Lograr comunicarse asertivamente y afianzar la empatía con los actores involucrados en los conflictos para llegar a una resolución satisfactoria para todas las partes.  Reflexionar sobre su actuar de manera crítica para hacer los ajustes necesarios en favor de la solución de conflictos.
Intervención ante el conflicto	Reconocer los distintos métodos de intervención ante el conflicto.	Determinar el origen de un conflicto dentro de una organización específica o entre distintas organizaciones.  Seleccionar el método óptimo para intervenir ante un conflicto entre las organizaciones considerando los intereses de las distintas partes.	
Estrategias para la resolución del conflicto	Identificar las estrategias para la resolución de conflictos en las organizaciones.	Proponer la estrategia adecuada para la resolución de conflictos en las organizaciones que satisfaga los intereses de las partes involucradas.	

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	
Método de debate Formación por video ABP Aprendizaje basado en proyectos	Pintarrón Marcadores Borrador	Laboratorio / Taller	X

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-10.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE DE 2024	

	Computadora Bocinas Proyector Internet Material impreso Dispositivo para grabación de video		
		<b>Empresa</b>	

<b>Proceso de Evaluación</b>		
<b>Resultado de Aprendizaje</b>	<b>Evidencia de Aprendizaje</b>	<b>Instrumentos de evaluación</b>
<p>Los estudiantes identifican las causas de los conflictos organizacionales considerando las diferentes posturas de las partes involucradas.</p> <p>Los estudiantes analizan los distintos métodos para intervenir ante un conflicto en las organizaciones.</p> <p>Los estudiantes implementan estrategias para resolver conflictos entre las organizaciones.</p>	<p>A partir de un caso práctico de conflicto entre distintas organizaciones elaborar un reporte que incluya:</p> <p>Aspectos socioculturales de las partes involucradas como herramienta constructiva para la resolución del conflicto.</p> <p>Generadores del conflicto considerando empáticamente la postura de las partes involucradas.</p> <p>Posibles métodos de intervención ante el conflicto, incluyendo la participación de terceros.</p> <p>Propuesta de estrategia para la solución del conflicto considerando éticamente la satisfacción de los intereses de las partes involucradas.</p>	<p>Juego de roles</p> <p>Proyectos grupales</p>

<b>Perfil idóneo del docente</b>		
<b>Formación académica</b>	<b>Formación Pedagógica</b>	<b>Experiencia Profesional</b>

<b>ELABORÓ:</b>	DGUTYP	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-10.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	DGUTYP	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024	

Administración y Gestión de Empresas Negocios Internacionales Psicología Sociología Relaciones Internacionales Desarrollo Humano Ciencias Políticas Economía y Finanzas	Técnicas y herramientas de enseñanza/aprendizaje Modelo por competencias Manejo de multimedia Evaluación Cualitativa-Cuantitativa Manejo de conflictos Control de grupo	Experiencia en negocios, recursos humanos, clientes empresariales, gerencia, ventas, mercadotecnia, derecho mercantil, derecho laboral, dirección de equipos de trabajo, mediación de conflictos, conciliación y arbitraje, diplomacia, por lo menos dos años.
--	--	--

Referencias bibliográficas					
Autor	Año	Título del documento	Lugar de publicación	Editorial	ISBN
Felipe Avila Marcue	2008	TÁCTICAS PARA LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL: LAS DIFERENCIAS CULTURALES	México	Trillas	978-968-24-8084-3
Jean-Marc Santi	2009	TOMA DE DECISIONES	México	Trillas	978-607-17-4453-1
Joan Boada i Grau	2009	Solución de los conflictos en empresas y organizaciones	España	Ediciones Pirámide, S.A.	978-84-368-2290-8
Luis F. Balarezo	2024	Toma de Decisiones Estratégicas en los Negocios: Un Enfoque Cuantitativo y Analítico	N/A	Independently published	ISBN: 979-8878206129

<b>ELABORÓ:</b>	DGUTYP	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-10.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	DGUTYP	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024	

Referencias digitales			
Aldo Meneses	20 de abril 2024	RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	<a href="https://biblioteca.org.ar/libros/resoluc.pdf">https://biblioteca.org.ar/libros/resoluc.pdf</a>
Armando Castañedo Abay	20 de abril 2024	Mediación: Alternativa para la resolución de conflictos	<a href="https://cicsa.uaslp.mx/bvirtual/ProgrAcadem/FacDerecho/MtraMaGpe/Medios%20de%20soluci%C3%B3n%20de%20conflictos/Documentos/Libros/Mediacion%20Alternativa%20para%20la%20resolucion%20de%20conflictos%20Casta%C3%B1edo%20Abay.pdf">https://cicsa.uaslp.mx/bvirtual/ProgrAcadem/FacDerecho/MtraMaGpe/Medios%20de%20soluci%C3%B3n%20de%20conflictos/Documentos/Libros/Mediacion%20Alternativa%20para%20la%20resolucion%20de%20conflictos%20Casta%C3%B1edo%20Abay.pdf</a>
Autor	Fecha de recuperación	Título del documento	Vínculo
JORGE VÍCTOR PILAR	2 de mayo 2010	Herramientas para la Gestión y la Toma de Decisiones	<a href="https://www.jorgepilar.com/assets/pdf/Herramientas-para-la-gestion_2-edic_Jorge-Pilar.pdf">https://www.jorgepilar.com/assets/pdf/Herramientas-para-la-gestion_2-edic_Jorge-Pilar.pdf</a>
Luis Puchol	2 de mayo 2024	El libro de la negociación	<a href="https://www.editdiazdesantos.com/wwwdat/pdf/9788479789015.pdf">https://www.editdiazdesantos.com/wwwdat/pdf/9788479789015.pdf</a>

<b>ELABORÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-10.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	<b>DGUTYP</b>	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024	