

UNIVERSIDAD LIBRE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

1. IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA			
2.1 NOMBRE		<i>Seminario de Negociación y Concertación</i>	
Capacidad para formular y gestionar proyectos	Elaboración, evaluación y administración de proyectos empresariales en diferentes tipos de organizaciones		
2. PROGRAMA DE LA ASIGNATURA – CONTENIDOS BÁSICOS			
UNIDAD (No. y título)	TEMAS(Temas/subtemas o Contenido Temático)	ESTRATEGIAS Y ASPECTOS METODOLÓGICOS	ACTIVIDADES (Lecturas, consultas, ejercicios, trabajos...)
1 Fundamentos de la negociación	1. La naturaleza de una negociación	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación magistral • Retroalimentación 	Actividades previas <ul style="list-style-type: none"> • Lectura Bibliografía Básica 1 • Mapa mental – Bibliografía Básica 1
	2. Estrategia y tácticas de una negociación distributiva	<ul style="list-style-type: none"> • Conversatorio • Foro de discusión 	Actividades previas <ul style="list-style-type: none"> • Lectura Bibliografía Básica 2 • Mapa conceptual – Bibliografía Básica 2
	3. Estrategia y tácticas de una negociación integradora	<ul style="list-style-type: none"> • Casos de estudio 	Actividades previas <ul style="list-style-type: none"> • Lectura Bibliografía Básica 3 • Análisis – Bibliografía Básica 3
	4. Negociación. Estrategia y planificación	<ul style="list-style-type: none"> • Taller de aplicación • Preguntas de revisión 	Actividades previas <ul style="list-style-type: none"> • Lectura Bibliografía Básica 4 • Mapa conceptual – Bibliografía Básica 4
2 Subprocesos complejos de la negociación	5. Percepción. Conocimiento y emoción	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación magistral • Retroalimentación 	Actividades previas <ul style="list-style-type: none"> • Lectura Bibliografía Básica 5 e Infografía 1 • Análisis – Bibliografía Básica 5 e Infografía 1
	6. Comunicación	<ul style="list-style-type: none"> • Conversatorio • Foro de discusión 	Actividades previas <ul style="list-style-type: none"> • Lectura Bibliografía Básica 6 • Mapa mental – Bibliografía Básica 6
	7. Obtención y utilización del poder de negociación	<ul style="list-style-type: none"> • Casos de estudio 	Actividades previas <ul style="list-style-type: none"> • Lectura Bibliografía Básica 7 e Infografía 2 • Análisis – Bibliografía Básica 7 e Infografía 2
	8. La ética en la negociación	<ul style="list-style-type: none"> • Taller de aplicación • Preguntas de revisión 	Actividades previas <ul style="list-style-type: none"> • Lectura Bibliografía Básica 8 • Mapa conceptual – Bibliografía Básica 8
UNIDAD (No. y título)	TEMAS(Temas/subtemas o Contenido Temático)	ESTRATEGIAS Y ASPECTOS METODOLÓGICOS	ACTIVIDADES (Lecturas, consultas, ejercicios, trabajos...)
3 Contextos de la negociación y síntesis	9. Las relaciones en una negociación	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación magistral • Retroalimentación 	Actividades previas <ul style="list-style-type: none"> • Lectura Bibliografía Básica 9 e Infografía 3 • Análisis – Bibliografía Básica 9 e Infografía 3
	10. Múltiples partes y equipos	<ul style="list-style-type: none"> • Conversatorio • Foro de discusión 	Actividades previas <ul style="list-style-type: none"> • Lectura Bibliografía Básica 10 • Mapa conceptual – Bibliografía Básica 10
	11. Negociaciones internacionales y transculturales	<ul style="list-style-type: none"> • Casos de estudio 	Actividades previas <ul style="list-style-type: none"> • Lectura Bibliografía Básica 11 • Mapa mental – Bibliografía Básica 11
	12. Las mejores prácticas en las negociaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Taller de aplicación • Preguntas de revisión 	Actividades previas <ul style="list-style-type: none"> • Lectura Bibliografía Básica 12 • Análisis – Bibliografía Básica 12

UNIVERSIDAD LIBRE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

4 Casos empresariales en negociación	Proyecto de aula	<ul style="list-style-type: none"> • Socialización casos • Sustentación casos 	Actividades previas <ul style="list-style-type: none"> • Preparación del caso empresarial • Autoevaluación final del seminario
3. BIBLIOGRAFÍA			
BÁSICA			
AUTOR (ES)	TÍTULO	EDITORIAL - PAÍS	AÑO
1. Lewicki, Roy J.; Saunders, David M. y Barry, Bruce	Fundamentos de negociación. Capítulo 1. La naturaleza de una negociación	McGraw–Hill – México	2012
2. Lewicki, Roy J.; Saunders, David M. y Barry, Bruce	Fundamentos de negociación. Capítulo 2. Estrategia y tácticas de una negociación distributiva	McGraw–Hill – México	2012
3. Lewicki, Roy J.; Saunders, David M. y Barry, Bruce	Fundamentos de negociación. Capítulo 3. Estrategia y tácticas de una negociación integradora	McGraw–Hill – México	2012
4. Lewicki, Roy J.; Saunders, David M. y Barry, Bruce	Fundamentos de negociación. Capítulo 4. Negociación. Estrategia y planificación	McGraw–Hill – México	2012
5. Lewicki, Roy J.; Saunders, David M. y Barry, Bruce	Fundamentos de negociación. Capítulo 5. Percepción. Conocimiento y emoción	McGraw–Hill – México	2012
6. Lewicki, Roy J.; Saunders, David M. y Barry, Bruce	Fundamentos de negociación. Capítulo 6. Comunicación	McGraw–Hill – México	2012
7. Lewicki, Roy J.; Saunders, David M. y Barry, Bruce	Fundamentos de negociación. Capítulo 7. Obtención y utilización del poder de negociación	McGraw–Hill – México	2012
8. Lewicki, Roy J.; Saunders, David M. y Barry, Bruce	Fundamentos de negociación. Capítulo 8. La ética en la negociación	McGraw–Hill – México	2012
9. Lewicki, Roy J.; Saunders, David M. y Barry, Bruce	Fundamentos de negociación. Capítulo 9. Las relaciones en una negociación	McGraw–Hill – México	2012
10. Lewicki, Roy J.; Saunders, David M. y Barry, Bruce	Fundamentos de negociación. Capítulo 10. Múltiples partes y equipos	McGraw–Hill – México	2012
11. Lewicki, Roy J.; Saunders, David M. y Barry, Bruce	Fundamentos de negociación. Capítulo 11. Negociaciones internacionales y transculturales	McGraw–Hill – México	2012
12. Lewicki, Roy J.; Saunders, David M. y Barry, Bruce	Fundamentos de negociación. Capítulo 12. Las mejores prácticas en las negociaciones	McGraw–Hill – México	2012