	FORMATO MICROCURRÍCULO	**ST-DOC-01-E-01-F01**
		Versión 1
		26/07/2021

I. Economía, Administración, Contaduría y afines

II. **CICLO**: Básico **COMPONENTE**: Básico

III. IDENTIFICACIÓN

NOMBRE DE LA ASIGNATURA O EL MÓDULO	Seminario de negociación y concertación	
CÓDIGO	26908	
SEMESTRE	Decimo Administración de Empresas	
NIVEL DE FORMACIÓN*	Técnico Profesional	
	Tecnológico	
	Pregrado	X
	Especialización	
	Especialización Médico- Quirúrgica	
	Maestría	
	Doctorado	
INTENSIDAD HORARIA SEMANAL	Horas con acompañamiento directo del docente	2
	Horas de trabajo independiente	4
	Total de horas	6
Nº DE CRÉDITOS ACADÉMICOS	2	
PRERREQUISITOS		
CORREQUISITOS		
MODALIDAD*	Presencial	X
	Virtual	
	A distancia	
	Dual (mixto)	
	Integración de modalidades**	
TIPO DE ASIGNATURA*	Teórica	X
	Práctica	
	Teórico-práctica	
DOCENTE(S)	Sonia Sánchez Arteaga	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN	Marzo 5 de 2.022	

IV. JUSTIFICACIÓN

*Marque un **X** en la opción indicada
**Escribir las modalidades.

V. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Comprender e interpretar los diferentes mecanismos y estilos de comunicación y negociación que a nivel empresarial

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar los diferentes tipos de negociación y sus características.
- Conocer el proceso de negociación y sus distintas etapas.
- Planificar una negociación y llevarla a la práctica con éxito, utilizando las técnicas más adecuadas para cada situación.
- Aprender a comunicarse con tus interlocutores de forma persuasiva.
- Conocer las peculiaridades del proceso negociador aplicado a las ventas

VI. COMPETENCIAS

El desarrollo de la presente asignatura tiene por objeto que el estudiante desarrolle las siguientes competencias:

- **Cognitivas e interpretativas.**

  Identificar los diferentes tipos de negociación y elementos que la integran.

- **Interpretativas:**

  Comprender e interpretar las diferentes teorías, estrategias y tácticas de una negociación empresarial.

*Marque un **X** en la opción indicada

**Escribir las modalidades.

VII. METODOLOGÍA GENERAL
TRABAJO PRESENCIAL Metodología participativa, exposición por parte del docente aplicación del concepto en casos prácticos. **TRABAJO INDEPENDIENTE** Investigación bibliográfica por parte de los estudiantes sobre el tema, en el cual deberán aplicar a casos prácticos los conocimientos teóricos planteados por el docente.

VIII. CONTENIDOS PROGRAMÁTICOS	**IX. ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE**	**X. RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS**
I. <u>NEGOCIACION</u> - Concepto de negociación - Beneficios de la negociación - Errores en la negociación -Habilidades para negociaciones efectivas. - Importancia de saber negociar - Principios fundamentales que ayudan a una negociación exitosa - Estrategias y tácticas de negociación. - Tipos de estrategias.	Clase Magistral Estudio y análisis de caso práctico.	Evaluación escrita formal, taller individual, participación en clase
II. <u>TIPOS DE NEGOCIACION</u> **- CLASIFICACION GENERICA:** 1. Negociación Directa 2. Negociación Indirecta **CLASIFICACION ESPECIFICA:** 1.Negociación posicional 2.Negociacion por principios	Clase Magistral Estudio y análisis de caso práctico	Evaluación escrita formal, taller en equipo, participación en clase.

*Marque un **X** en la opción indicada
**Escribir las modalidades.

3. Negociación por arbitro 4. Medicación 5. Conciliación **III. <u>METODO HARVARD DE NEGOCIACION</u>** -Concepto - Fundamentos del método Harvard - Caso practico	Clase Magistral Estudio y análisis de caso práctico.	Evaluación escrita formal, taller en equipo, participación en clase.
IV. <u>ETAPAS DE UNA NEGOCIACION</u> -Preparación o análisis - Discusión - Cierre - Acuerdo - Resultados - Seguimiento	Clase Magistral Estudio y análisis de caso práctico Exposición por arte de los estudiantes de caso practico asignado por equipos	Evaluación escrita formal, taller en equipo, exposición.
V. <u>COMUNCIACION EFICAZ EN PROCESOS DE NEGOCIACION</u> - Técnicas de comunicación eficaz - Elementos que facilitan la escucha activa - Mecanismos que influyen en la comunicación efectiva - Comunicación y escucha activa - Tips para evitar barreras en la comunicación	Clase Magistral Estudio y análisis de caso práctico	Evaluación escrita formal, taller individual, participación en clase.

*Marque un **X** en la opción indicada
**Escribir las modalidades.

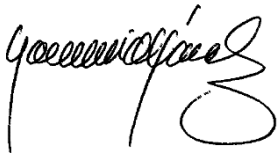
XI. EVALUACIÓN	
PORCENTAJE	ESTRATEGIAS
1er. (35%)	Evaluación escrita formal
	Taller
2do. (35%)	Evaluación escrita formal
	Taller
3ro. (30%)	Evaluación escrita formal
	Taller

XII. BIBLIOGRAFÍA

- ANASTASIO OVEJERO BERNAL, Técnicas de negociación, como negociar eficaz y exitosamente. Mc Graw Hill.
- JOSE RAMON TRUJILLO, JESUS GARCIA GABALDON. Teoría y Técnicas. Negociación, Comunicación y Cortesìa Verbal. Editorial Limusa.
- DANNY ERTEL. Negociación 2000. La colección de conflicto Management. Mc Graw Hill.
- NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL - Olegario Llamazares García-Lomas. *Copyright 2004, Global Marketing Estrategias.*
- TECNICAS DE NEGOCIACION – Carlos Saúl Carmahuaca Poma. Universidad Peruana de los Andes

*Marque un **X** en la opción indicada

**Escribir las modalidades.



DOCENTE	DIRECTOR DEL PROGRAMA (SI APLICA)	DECANO

Control de cambios		
Fecha de actualización	**Descripción de la actualización del Microcurrículo realizado**	**Responsable**

*Marque un **X** en la opción indicada
**Escribir las modalidades.