

Presentación de la asignatura **Técnicas de negociación**

Ing. Juan José Flores Palomino



www.continental.edu.pe



Técnicas de negociación

Esta asignatura permitirá al estudiante ejercer el liderazgo que implica estar en contacto con todas las áreas de la empresa, su entorno, el pasado, en donde las situaciones críticas o difíciles con los clientes, jefes o compañeros de trabajo no eran atendidos óptimamente. Para lograr el éxito, no basta con tener buena intención, es necesario conocer el manejo efectivo de los conflictos en el ámbito organizacional y fortalecer las habilidades de negociación bajo el enfoque del ganar – ganar y el manejo acertado de la inteligencia emocional.

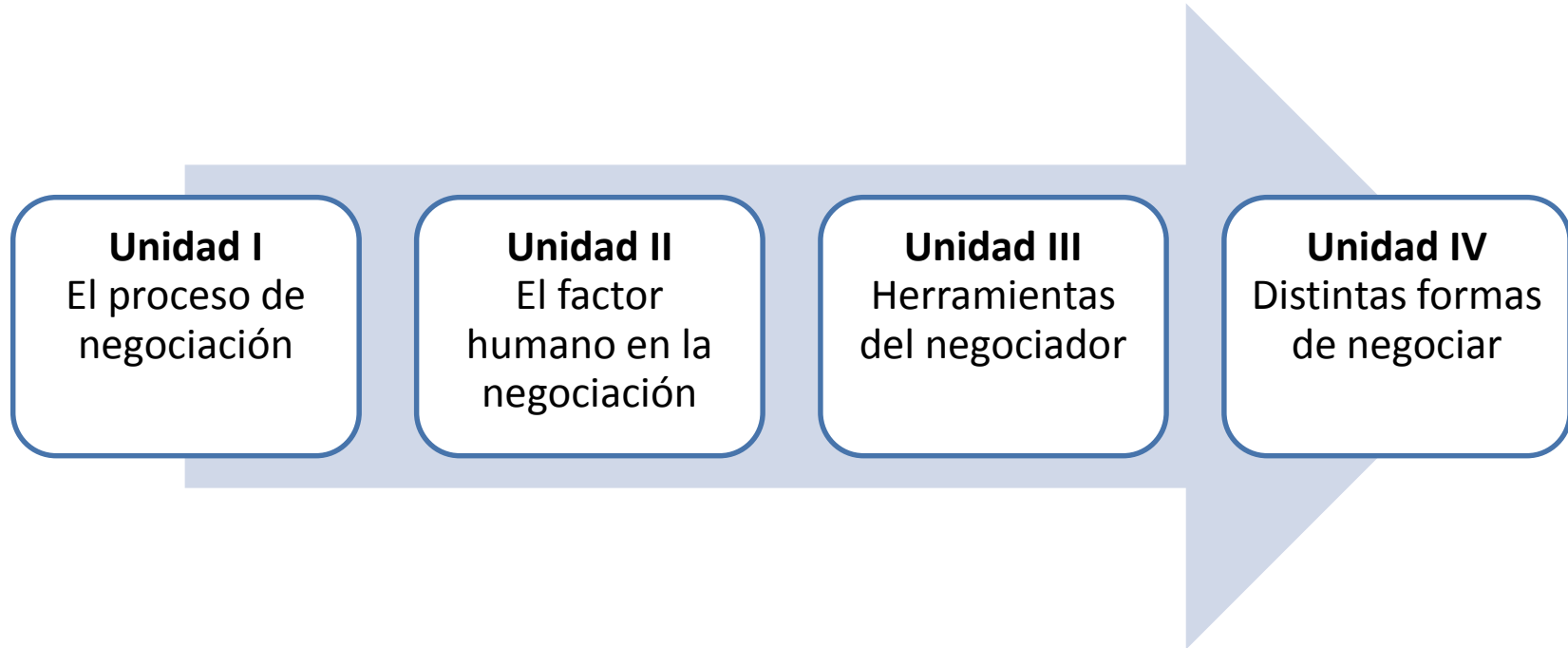


Competencia de la asignatura

- Conoce, analiza y establece una correcta aplicación de procedimientos y técnicas en el desarrollo de una negociación para lograr un beneficio de ambas partes, es decir un ganar – ganar.
- Tiene una visión crítica de la aplicación de diferentes herramientas que pueden ser usadas en diferentes escenarios.
- Conoce y utiliza las diversas herramientas y técnicas modernas relacionando la psicología y comunicación buscando un mejor conocimiento de los intereses de las partes.



Unidades didácticas



Unidad I: El proceso de negociación

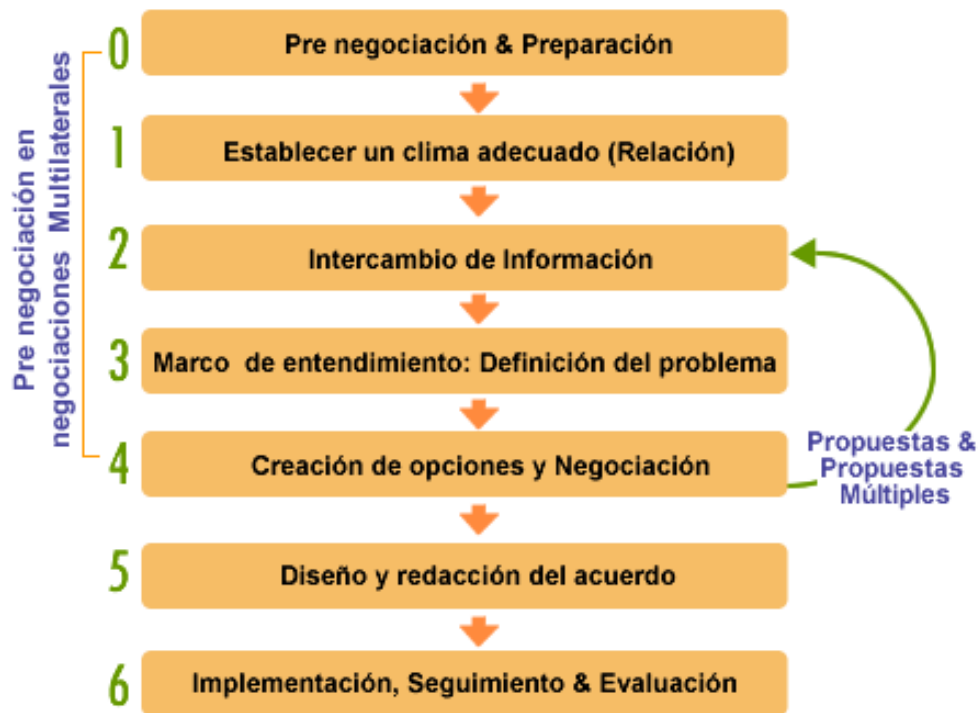
Contenidos:

- Tema N° 1: La negociación eficaz.
- Tema N° 2: La preparación de la negociación.
- Tema N° 3: El desarrollo de la negociación.
- Tema N° 4: Las concesiones y el acuerdo.



Unidad I: El proceso de negociación

Fases de la negociación



Unidad I: El proceso de negociación

Actividades:

- Elaborar un mapa conceptual sobre los diferentes tipos y características del negociador.

Evaluación:

- Desarrollar una prueba objetiva; para lo cual, se utilizará desarrollo de un cuestionario.



Unidad II: El factor humano en la negociación

Contenidos:

- Tema N° 1: La psicología aplicada a la negociación.
- Tema N° 2: Los grupos y la asertividad en la negociación.

Actividades:

- Elabora un cuadro comparativo sobre las ventajas y desventajas de la Programación Neurolingüística.

Evaluación:

- Describe un modelo de comunicación donde se diferencie la aplicación de la comunicación pasiva, asertiva y agresiva.



Unidad III: Herramientas del negociador

Contenidos:

- Tema N° 1: La escucha activa.
- Tema N° 2: Material de apoyo a la negociación.
- Tema N° 3: Tipos de negociación y estrategias más comunes.
- Tema N° 4: El entorno físico en la negociación.

Actividades:

- Investiga y elabora un ensayo sobre la escucha activa.

Evaluación:

- Desarrollar una prueba objetiva; para lo cual, se utilizará desarrollo de un cuestionario.



Unidad IV: Distintas formas de negociar

Contenidos:

- Tema N° 1: Negociaciones comerciales.
- Tema N° 2: Los estilos de negociación.
- Tema N° 3: La negociación bancaria y laboral.
- Tema N° 4: Coaching aplicado a la negociación.

Actividades:

- Elabora un cuadro comparando los diferentes aspectos a tener en consideración cuando se presenten negociaciones de tipos empresariales y laborales.

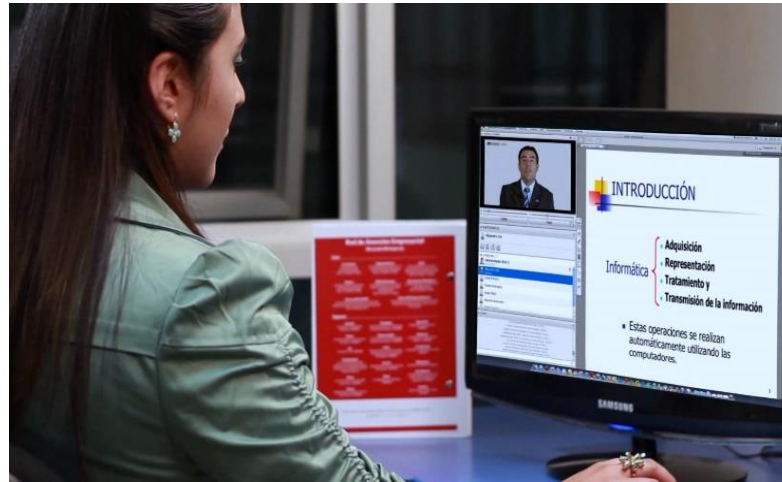
Evaluación:

- Investiga y elabora un informe sobre cómo se evalúa una sesión de coaching.



Recursos educativos virtuales

- Manual auto formativo
- Video clases
- Podcast
- Foros
- Biblioteca virtual



Recomendaciones finales

- En las sesiones virtuales de cada semana, guiaremos tu aprendizaje, orientaremos el desarrollo de actividades y atenderemos tus dudas e inquietudes
- Con estas indicaciones, estaremos listos para iniciar nuestra asignatura.



Bienvenido a la asignatura **Técnicas de negociación**



www.continental.edu.pe