



## CALENDARIZACIÓN DE CONTENIDOS

Modalidad Presencial

<b>Asignatura: Estrategias de Negociación</b>	<b>Resultado de Aprendizaje de la Asignatura:</b> Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de desarrollar dos casos de negociación, aplicando los fundamentos, estrategias, técnicas y métodos de la negociación, demostrando dominio de las técnicas de negociación y habilidad en el manejo de la comunicación.
---	---

Unidad	Resultado de Aprendizaje de la unidad	Semana	Sesión	Horas	Conocimientos	Actividades	Tipo de sesión de aprendizaje	Lugar
I	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de realizar una negociación eficaz con su contraparte, con el claro objetivo de que ambas partes salgan beneficiadas en el proceso de negociación.	Semana 1	1	2	Dinámica de integración y presentación de alumnos.	Presentación de los estudiantes: expectativas del curso	Práctico	Aula
			2	2	Presentación de la asignatura (sílabo y contenidos de evaluación) - Evaluación diagnóstica.	Presentación del curso Evaluación diagnóstica	Teórico - Práctico	Aula
		Semana 2	3	2	La Negociación Eficaz: el entorno de la negociación, características del negociador, fases de la negociación.	Presentación de la sesión	Teórico - Práctico	Aula
			4	2	¿Somos realmente buenos negociadores? Lo importante es reunir dos premisas: capacidad de esfuerzo y voluntad	Aplicar cuestionario sobre la negociación.	Práctico	Aula
		Semana 3	5	2	La preparación de la negociación: Búsqueda de la información de la parte contraria. El manual de argumentos. Preparación de las estrategias y tácticas.	Presentación de la sesión	Teórico - Práctico	Aula
			6	2	El desarrollo de la negociación: La Persuasión, los argumentos y las objeciones. Refutando las objeciones. El grid del negociador.	Presentación de la sesión	Teórico - Práctico	Aula
		Semana 4	7	2	Las concesiones y el acuerdo: Cómo superar los bloqueos, lograr el acuerdo y el contrato en la negociación.	Presentación de la sesión	Teórico - Práctico	Aula
			8	2	Análisis casuístico de negociación: los estudiantes desarrollarán un caso donde pongan en práctica 3 puntos básicos: la preparación, el desarrollo de la negociación, las concesiones y el acuerdo	Exposición del caso	Práctico	Aula
II	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de realizar una negociación en forma asertiva; para ello debe	Semana 5	9	2	La Psicología aplicada a la negociación: Motivaciones y necesidades. Comunicación y negociación. Comportamiento no verbal.	Presentación de la sesión	Teórico - Práctico	Aula
			10	2	Análisis de video: "Comunicación no verbal en la negociación". Los estudiantes deberán analizar su importancia Análisis casuístico en una negociación	En grupos los alumnos argumentarán la importancia de la Comunicación no verbal.	Práctico	Aula



Unidad	Resultado de Aprendizaje de la unidad	Semana	Sesión	Horas	Conocimientos	Actividades	Tipo de sesión de aprendizaje	Lugar
	identificar las necesidades y motivaciones de su contraparte, así como el grupo de personas que toman decisiones.	Semana 6	11	2	Los grupos y la negociación: Los pequeños grupos. La comunicación en los grupos. Los papeles o "roles". El Liderazgo.	Presentación de la sesión	Teórico - Práctico	Aula
			12	2	Describir las características de un líder negociador	Buscar información relacionado con el tema, para hacer una lista de las características.	Práctico	Aula
		Semana 7	13	2	La asertividad en la negociación: Individuos agresivos, asertivos y pasivos. Aprender a ser asertivo. El autodominio. El cambio de hábitos.	Presentación de la sesión	Teórico	Aula
			14	2	¿Eres asertivo? Test para medir el grado de asertividad.	Aplicar test sobre la asertividad.	Práctico	Aula
		Semana 8	15	2	Repaso de Unidades I y II	Feedback de los puntos más importantes de las unidades	Teórico	Aula
			16	2	Evaluación Parcial	Evaluación Parcial	Teórico	Aula
III	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar la escucha activa, así como preparar la información con la ayuda de materiales y el entorno físico para el desarrollo de la negociación.	Semana 9	17	2	Cómo utilizar las preguntas y la escucha activa: La escucha activa y sus ventajas. Preguntar eficazmente.	Presentación de la sesión	Teórico - Práctico	Aula
			18	2	Valorar la capacidad de escucha	Ejercicio de preguntas para analizar la capacidad de escucha	Práctico	Aula
		Semana 10	19	2	Material de apoyo a la negociación: El dossier, su aplicación. Gráficos, contenidos, presentaciones, entre otros como material de apoyo en la negociación.	Presentación de la sesión	Teórico	Aula
			20	2	Análisis de material de apoyo: los estudiantes identificarán un caso práctico donde indiquen los materiales, recursos, base de datos, etc., para llevar a cabo la negociación	Exposición del caso	Práctico	Aula
		Semana 11	21	2	El entorno físico en la negociación: La distancia física. El ambiente adecuado para llevar a cabo la negociación. La utilización efectiva del protocolo.	Presentación de la sesión	Teórico - Práctico	Aula
			22	2	Determinar la importancia del entorno físico en la negociación.	En grupos los alumnos argumentarán la importancia del entorno físico	Práctico	Aula
		Semana	23	2	Análisis del Método Harvard de Negociación: Los estudiantes organizados en grupos, deberán presentar un resumen del Método.	Exposiciones del método	Práctico	Aula



Unidad	Resultado de Aprendizaje de la unidad	Semana	Sesión	Horas	Conocimientos	Actividades	Tipo de sesión de aprendizaje	Lugar
		12	24	2	El docente recomendará los temas para que los alumnos puedan elegir.	Exposiciones del caso	Práctico	Aula
IV	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar las diferentes formas de negociar y definirá cuál es la más conveniente a utilizar, de acuerdo a situaciones reales.	Semana 13	25	2	Negociaciones Comerciales: Mercados industriales, de consumo y de servicio. La negociación con grandes clientes y grupos de compra. La negociación con proveedores y con colaboradores a cargo.	Presentación de la sesión	Teórico	Aula
			26	2	Juego de roles: cada grupo de estudiantes presentará sus negociaciones comerciales	Dinámica del caso	Práctico	Aula
		Semana 14	27	2	Estilos de negociación: Los estilos de negociación. Interactuar con otros estilos de negociación. Negociación con los estilos internacionales.	Presentación de la sesión	Teórico	Aula
			28	2	Análisis de video: "Getting to yes" por William Ury	Dinámica del video	Práctico	Aula
		Semana 15	29	2	La negociación bancaria: Desarrollo de caso práctico.	Presentación de la sesión	Práctico	Aula
			30	2	Las negociaciones laborales: Desarrollo de caso práctico	Presentación de la sesión	Práctico	Aula
		Semana 16	31	2	Repaso de Unidades III y IV	Feedback de los puntos más importantes de las unidades	Teórico	Aula
			32	2	Evaluación Final	Evaluación Parcial	Teórico	Aula