



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA

UNIDAD REGIONAL CENTRO

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Departamento de Administración

Licenciatura en Administración



NEGOCIACIÓN

UNIDAD: Regional Centro	EJE DE FORMACIÓN: Integrador
DIVISIÓN: De Ciencias Económicas y Administrativas	HORAS: 64
DEPARTAMENTO: De Administración	REQUISITO (S): 220 CRREDITOS
MATERIA: NEGOCIACIÓN	ESPACIO EDUCATIVO: Optativa General
CLAVE: 7514	MODALIDAD: Seminario
CRÉDITOS: 5	HORAS CLASE POR SEMANA: 4
PROGRAMA: Licenciatura en Administración	TEORÍA: 1 PRÁCTICA: 3
	Depto. Que Ofrece el Servicio: Administración

OBJETIVO GENERAL DE LA MATERIA

Ayudar al estudiante a desarrollar los conocimientos y habilidades necesarias para llevar a cabo negociaciones exitosas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1.- Conocerá todas las estrategias para hacer buenas negociaciones.
- 2.- Participará en un taller de juego de negocios en su parte de negociación

CONTENIDO SINTÉTICO

1. Definición
2. Características de la Negociación
3. Tipos de Negociación
4. Perfil de los negociadores
5. Tácticas de la negociación
6. Algunas tácticas de Negociación clásicas
7. La "Zona de Acuerdo"
8. Formulación de la estrategia de negociación
9. Etapas de la negociación
10. El negociador y el equipo de trabajo
11. Administración de las relaciones
12. Casos prácticos y de simulación



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA

UNIDAD REGIONAL CENTRO

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Departamento de Administración

Licenciatura en Administración



ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA

- Resúmenes
- Ilustraciones
- Analogías
- Mapas conceptuales y redes semánticas
- Evaluaciones
- Casos prácticos reales y simulación

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

- Investigación y análisis de temas selectos
- Investigación bibliográfica de conceptos
- Discusiones de grupo
- Solución de problemas teórico – reales
- Búsqueda de información adicional a cada uno de los temas, utilizando las nuevas tecnologías de comunicación e informática.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Porcentualmente la calificación se obtendrá de la siguiente manera:

La suma de las calificaciones de 3 exámenes parciales (15% c/u).....	45%
Presentación de trabajos	40%
Participación en discusiones grupales	15%
Total	100%

PERFIL ACADÉMICO DEL DOCENTE

- Licenciado en administración con experiencia en Administración de empresas,
- Con grado de maestría preferentemente
- Experiencia comprobada en el área de la administración preferentemente en puestos donde se haya desarrollado la habilidad de negociación
- Mostrar interés por la enseñanza
- Experiencia mínima en docencia de tres años.
- Manejo tecnología de vanguardia



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA

UNIDAD REGIONAL CENTRO

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Departamento de Administración

Licenciatura en Administración



BIBLIOGRAFIA BASICA

1. RODRIGUEZ ESTRADA Mauro. Técnicas de negociación.
2. RAIFFA / CARDENAS RAIFFA. El arte y la ciencia de la negociación.