

MATERIA

(a 7-2019 RV 2023)

NEGOCIACIONES

CO 45 / 5-1

FACULTAD

CIENCIAS ECONOMICAS Y DE LA ADMINISTRACION

CARRERA

COMERCIALIZACION

SEDE

CIUDAD DE MENDOZA

UBICACIÓN EN EL PLAN DE ESTUDIOS

5° AÑO 1° SEMESTRE

ÁREA DE FORMACIÓN

CICLO FORMACION PROFESIONAL

TURNO

MAÑANA Y NOCHE

CARGA HORARIA

HORAS TOTALES	HORAS TEORICAS	HORAS PRACTICAS
64	32	32

EQUIPO DOCENTE

PROFESOR TITULAR
Lic. Ernesto Sbriglio (sbriglio@gmail.com)

EQUIPO DOCENTE

Lic. Florencia Molina (florenciamolina_comex@yahoo.com.ar)

Lic. Fernando Urdaniz

ASIGNATURAS CORRELATIVAS PREVIAS

24 - COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

ASIGNATURAS CORRELATIVAS POSTERIORES

NO POSEE

FUNDAMENTOS Y OBJETIVOS

1.OBJETIVOS

Generales

Conceptuales, procedimentales y actitudinales:

- Que el alumno adquiera los elementos necesarios para el análisis e interpretación de la realidad de los negocios en una economía globalizada.
- Que el alumno tome conciencia y pueda estar capacitado para discernir sobre las negociaciones que le toque enfrentar en el ámbito profesional en el que se desempeñe.
- Que el alumno aplique los conocimientos adquiridos en el desarrollo de negociaciones nacionales e internacionales en forma exitosa.
- Que cada alumno desarrolle la conciencia de la responsabilidad y ética profesional necesaria para actuar en las diferentes entidades públicas o privadas provinciales, nacionales o internacionales.
- Que el alumno desarrolle su habilidad y capacidad de negociación que le permita llevar a cabo operaciones con éxito.
- Que el alumno maneje adecuadamente el lenguaje específico de la negociación.
- Que el alumno se inicie en el conocimiento y uso de los métodos y técnicas e instrumentos de la negociación.

OBJETIVOS POR COMPETENCIAS

Competencias Generales

- Comprender los fundamentos de la disciplina y las principales formulaciones teóricas y prácticas.
- Desarrollar una actitud contable respecto de los recursos y bienes de la empresa.

Competencias Conceptuales Específicas

- Contextualizar a las finanzas en el marco de las ciencias para delimitar sus objetos, sus métodos y sus bases.

Competencias Procedimentales Específicas

- Desarrollar estrategias de lectura rigurosa y disciplinada de textos académicos y contextos específicos.
- Rastrear conceptos y nociones contables en función de reconocer y establecer semejanzas, diferencias y puntos de articulación e integración entre las diversas formulaciones teóricas y la realidad.

Competencias Actitudinales Específicas

- Actitud crítica y activa en la búsqueda, adquisición, selección y producción de contenidos.

CONTENIDOS

UNIDAD TEMÁTICA I: “ El Conflicto y la forma de resolverlos”

- 1.1 El conflicto
- 1.2 Fuentes y orígenes.
- 1.3 Tipos de conflicto
- 1.4 Métodos alternativos para solucionar conflictos
- 1.5 La NEGOCIACION
- 1.6 Concepto- Desarrollo
- 1.7 Ventajas y Desventajas

UNIDAD TEMÁTICA II: “ Técnicas de Negociaciones”

- 2.1. Supuestos de Negociación
- 2.2. Capacidad de Negociación
- 3.5.1. Habilidad Negociadora
- 3.5.2. Poder de Negociación
- 3.5.3. Información Comercial
- 3.5.4. Mix Comercial
- 2.3. Atributos de un negociador
- 2.4. Técnicas de Negociación.
 - 2.4.1. Agenda: como armar una agenda.
 - 2.4.2. Concesiones

- 2.4.3. Tiempo y efecto platea
 - 2.5. Percepciones.
 - 2.6. Negociaciones múltiples
 - 2.6.1. Múltiples partes y múltiples intereses.
- Prácticos: Simulación Juegos de Negociación

UNIDAD TEMÁTICA III: “Negociaciones”

- 3.1. Concepto de Negociaciones.
 - 3.2. Breve descripción de las Escuelas de Negociación: Nuevos enfoques
 - 3.2.1. Escuela Clásica: Análisis Posicional
 - 3.2.2. Escuela Cooperativa: Análisis de Méritos y Principios.
 - 3.2.3. Escuela del Pensamiento Lateral: Edward del Bono.
 - 3.3. El Proceso de Negociación:
 - 3.3.1. Identificación de los pasos necesarios en la etapa de Prenegociación.
 - 3.3.2. Pasos a seguir en la etapa de Negociación Formal.
 - 3.3.3. La Contratación y la Ejecución.
- Actividades Prácticas

UNIDAD TEMÁTICA IV: “Proyecto de Negociación de Harvard”

- 4.1. Los “Siete Elementos de la Negociación”
 - 4.1.1. Importancia de la clasificación y análisis de las Alternativas
 - 4.1.2. Generación de Opciones en la mesa de negociaciones
 - 4.1.3. Identificación de nuestros Intereses y los de la otra parte.
 - 4.1.4. Elaboración del acuerdo negociado a través del Compromiso
 - 4.1.5. Cómo mantener una buena Relación con la otra parte.
 - 4.1.6. La necesidad de Legitimar las opciones.
 - 4.1.7. Fluidez y buenos términos en la Comunicación
 - 4.2. Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado (M.A.A.N.)
- Práctico: Ejercicios de simulación

UNIDAD V: “Estilos de Negociación”

- 5.1. Estilos de Negociación
 - 5.2. Comportamiento en la mesa de negociaciones.
 - 5.3 Exploración de intereses.
 - 5.4 Estereotipos de negociadores
 - 5.5 Tácticas Engañosas
 - 5.6 Principio de Reciprocidad
- Prácticos: Simulación Juegos de Negociación

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA OBLIGATORIA:

- Dossier de la Materia.

- Material de lectura preparado por la cátedra.

- Apuntes en clase

BIBLIOGRAFIA GENERAL:

Colaiacovo, Juan Luis, "Negociación y Contratación Internacional", Ed. Macchi, Bs. As. Páginas 45-103.

Fisher, Roger; Ury William; Patton, Bruce, "Sí, de Acuerdo - Cómo Negociar sin ceder", Grupo Editorial Norma, Colombia. Páginas 1-110.

Bazerman, Max H. y Neale, Margaret A. "La Negociación Racional en un mundo irracional", Ed. Paidós Ibérica, Barcelona, 1992. Páginas 237-249.

Bazerman, Max H. y Neale, Margaret A. "La Negociación Racional en un mundo irracional", Ed. Paidós Ibérica, Barcelona, 1992. Páginas 109-154, 187-236.

Colaiacovo, Juan Luis, "Negociación Moderna: Teoría y Práctica", Ed. Jurídicas Cuyo, Bs. As., 1998. Páginas 127-180.

Ogliastri, Enrique, "Una introducción a la negociación internacional. La cultura latinoamericana frente a la anglosajona, japonesa, francesa y del Medio Oriente".

Monografías. Universidad de Los Andes. Colombia, 1997. Páginas 23-55.

Bazerman, Max H. y Neale, Margaret A. "La Negociación Racional en un mundo irracional", Ed. Paidós Ibérica, Barcelona, 1992.

Colaiacovo, Juan Luis, "Técnicas de Negociaciones", Ediciones Macchi, Bs. As., 1994.

Colaiacovo, J. L., "Negociación y Contratación Internacional", Ed. Macchi, Bs. As.

Colaiacovo, Juan Luis, "Negociación Moderna: Teoría y Práctica", Ed. Jurídicas Cuyo, Bs. As., 1998.

Ertel, Danny, "Negociación 2000", Editorial Mc Graw Hill Interamericana, CMI 1996.

Fisher, Roger; Ury William; Patton, Bruce, "Sí, de Acuerdo - Cómo Negociar sin ceder", Grupo Editorial Norma, Colombia, 1994.

- Fisher, Roger y Ertel Danny, "Sí, de Acuerdo en la práctica", Grupo Editorial Norma, Colombia, 1998.

Ogliastri, Enrique, "Una introducción a la negociación internacional. La cultura latinoamericana frente a la anglosajona, japonesa, francesa y del Medio Oriente".

Monografías. Universidad de Los Andes. Colombia, 1997.

Taggart, James y Mc Dermot, Michael, "La Esencia de los Negocios Internacionales", Prentice Hall Hispanoamérica SA, México, 1996.

Ury, William L., "Alcanzar la paz", Editorial Paidós, Bs. As., 2000.

ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

METODOLOGÍA:

Se basará en una constante actualización, en la que se actuará en forma conjunta con el alumno para lograr desarrollar los diferentes contenidos del programa. Se aplicará:

- Método de Exposición Abierta: consiste en la exposición del mensaje por parte del docente y permitiendo la participación del alumno, enriqueciendo el diálogo para el grupo.

- Talleres: Sirven para que se puedan evaluar mutuamente, privilegiando el "aprender en clase", y también la práctica de hacer preguntas con especial atención al sentir y al hacer como punto de partida para conocer.

- Juegos de Simulaciones: los que permitirán que los alumnos apliquen los conocimientos adquiridos durante el cursado de la materia. Para esto es fundamental el trabajo en equipo y el uso de herramientas de comunicación interpersonal.

- Análisis de Casos de Negociaciones Actuales: los alumnos tendrán la posibilidad de investigar y proponer soluciones sobre casos de negociaciones actuales, dentro del ámbito provincial, nacional e internacional.

RECURSOS DIDACTICOS

- Proyector Multimedia: para la presentación de la materia en clase.

- Retroproyector: el desarrollo de la materia requiere el uso continuo de este elemento, utilizándose todas las clases.

- Aula Adicional: el trabajo en equipo requiere dividir el grupo en dos partes, para cual será necesario contar con un aula más.

REGULARIDAD

Asistencia mínima del 75% de las clases.

Aprobación del 75% de casos prácticos y controles de lectura.

Aprobación de dos evaluaciones parciales. (sólo habrá un único recuperatorio en caso de no aprobar uno de ellos)

Los alumnos que no cumplan con la asistencia mínima requerida o que no aprueben las evaluaciones quedarán libres o no regulares.

PROMOCION INDIRECTA

Los alumnos regulares deberán aprobar un examen final, con la obtención de 60% (sesenta por ciento) o más.

ESCALA DE CALIFICACIONES	PORCENTAJE NOTAS	
	0%	0
1% A 12%	1	
13% A 24%	2	
25% A 35%	3	
36% A 47%	4	
48% A 59%	5	} APROBADOS
60% A 64%	6	
65% A 74%	7	
75% A 84%	8	
85% A 94%	9	
95% A 100%	10	

ACTIVIDADES PRÁCTICAS

Uni	Contenido básico	Nombre de tema o clase	Método / recurso Didáctico	Hs	Ámbito	Tipo de evaluación	Fecha estimada
-----	------------------	------------------------	----------------------------	----	--------	--------------------	----------------

1	1.Conflicto y Negociación; 2. Habilidad y Poder Negociador; 3. Atributos y técnicas de Negociación; 4. Escuelas y Procesos de Negociación. 5. Estilos de Negociación, Estereotipos de negociadores y Tácticas Engañosas	Trabajos Prácticos Revisión de los conocimientos recibidos en clase	La revisión a través de trabajos prácticos de cada clase teórica contribuye a fijar el conocimiento de una manera más profunda. La resolución de cada práctico es consultiva con los apuntes correspondientes. Posterior al desarrollo de la misma se realiza un feedback colaborativo que busca reforzar el aprendizaje a través del error.	7 Hs	Aula	Informe escrito individual	Uno por cada clase impartida de la temática explicitada
2	1. Introducción General y abordaje de trabajo; 2. El Conflicto y la forma de resolverlos; 3. Múltiples Partes, Múltiples intereses; 4. Proyecto de Negociación de Harvard 5. Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado (M.A.A.N.) 6. Estereotipos de negociadores y Tácticas Engañosas	Casos Prácticos Aplicación práctica de los conocimientos recibidos en clase	El uso de casos prácticos a través de un sistema de análisis de casos al inicio de cada clase contribuye a desarrollar un aprendizaje activo posterior. La resolución de cada práctico es comunitaria y consultiva con los apuntes correspondientes. Posterior al desarrollo de la misma se realiza un feedback colaborativo que busca reforzar el proceso a través de metodología de Aprendizaje Significativo.	9 hs	Aula	Actividad Práctica oral de grupos	Por cada clase impartida de la temática explicitada
3	1. Escuelas de Negociación; 2.Proceso de Negociación; 3. Escuela del Pensamiento Lateral; 4. Proyecto de Negociación de Harvard 5. Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado (M.A.A.N.) 6. Estilos de Negociación	Rol Play Aplicación práctica de los conocimientos recibidos en clase	El uso de simulación de casos prácticos a través de un sistema de Rol Play de cada clase contribuye a desarrollar un aprendizaje activo del conocimiento impartido. Posterior al desarrollo de la misma se realiza una metodología de Triple feedback colaborativo que busca reforzar el proceso a través de metodología de Aprendizaje Experiencial.	7 hs	Aula	Actividad Práctica oral de grupos.	Por cada clase impartida de la temática explicitada
5	1er parcial	Los módulos correspondientes	Exigir al alumno a demostrar sus conocimientos a través de dos exámenes parciales	2 hs	Aula	Informe escrito individual	9 semana
6	2do parcial	Los módulos correspondientes	Exigir al alumno a demostrar sus conocimientos a través de dos exámenes parciales	5 hs	Aula	Informe escrito de caso y defensa	14 semana
7	Recuperatorio	Los módulos correspondientes	Exigir al alumno a demostrar sus conocimientos a través de dos exámenes parciales	2 hs	Aula	Informe escrito individual	15 semana

CRONOGRAMA DE CLASES

1er semestre mañana/noche	marzo				Abril				Mayo				junio			
Horas teóricas: 32 Horas prácticas: 32 Total: 64	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
SEMANAS																
CONTENIDO									Parc		mesas			parc	recu	
MODULO 1																
Introducción General y abordaje de trabajo	X															
El Conflicto y la forma de resolverlos	X															
La Negociación		X														
Trabajos prácticos	X	X														
MODULO 2																
Habilidad y Poder Negociador			X													
Mix Comercial				X												
Atributos y técnicas de Negociación				X												
Múltiples Partes, Múltiples intereses					X											
Trabajos prácticos		X	X	X												
MODULO 3																
Escuelas de Negociación: Nuevos enfoques						X										
Escuela del Pensamiento Lateral: Edward del Bono							X									
Proceso de Negociación								X								
Trabajos prácticos						X	X	X								
EXAMEN PARCIAL									XX							
MODULO 4																
Proyecto de Negociación de Harvard										X						
Semana de exámenes universidad											XXX					
Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado (M.A.A.N.)												X				
Trabajos prácticos										X		X				
MODULO 5																
Estilos de Negociación													X			
Estereotipos de negociadores y Tácticas Engañosas													X			
Trabajos prácticos													X			
EXAMEN PARCIAL														XX		
RECUPERATORIO															XX	