



ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

VICERRECTORADO ACADÉMICO

PROGRAMA DE ASIGNATURA

- SÍLABO -

1. DATOS INFORMATIVOS

MODALIDAD: PRESENCIAL	DEPARTAMENTO: CEAC		ÁREA DE CONOCIMIENTO: COMERCIO EXTERIOR	
CARRERAS: INGENIERIA en Comercio Exterior y Negocios Internacionales	NOMBRES ASIGNATURA: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL		PERIODO ACADÉMICO: OCTUBRE 2016 - FEBRERO 2017	
PRE-REQUISITOS: CADM Tramites de Exportación	CÓDIGO: CADM 37165	NRC: 1052;4070;11;30;1 131	CRÉDITOS: 4	NIVEL: VII NIVEL
CO-REQUISITOS:	FECHA ELABORACIÓN: Octubre 2016	SESIONES/SEMANA:		EJE DE FORMACIÓN PROFESIONAL
		TEÓRICAS: 3	LABORATORIOS: 1	
DOCENTE: Franco A. Machado, MBA				

DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA:

La asignatura de Técnicas de Negociación Internacional tiene por objeto Colaborar en la adquisición de las competencias necesarias sobre negociaciones eficientes y solución de conflictos.

La negociación existe porque existe interés, necesidad y/o conflicto, de forma que las partes pretenden alcanzar o resolverlo de mutuo acuerdo y que, el acuerdo sea satisfactorio para los actores.

Existe una relación de interdependencia entre los negociadores. Es una relación motivacionalmente contradictoria.

Es un enfrentamiento entre dos o más personas que tratan de demostrar sus capacidades, habilidades y destrezas en logro de sus propios objetivos que son difíciles de conjugar. La dicotomía entre la satisfacción de los propios intereses y la realización de concesiones hace que la negociación sea una situación social compleja.

La negociación es un proceso que se inicia cuando hay diferencias en las posiciones que mantienen las partes. Si estas posiciones fueran coincidentes no haría falta negociar. La negociación busca eliminar esas diferencias a través de la creación e implementación de técnicas y estrategias que permitan acercar las posiciones hasta llegar a un punto aceptable para los actores.

CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA A LA FORMACIÓN PROFESIONAL:

Esta asignatura corresponde al eje de formación profesional de formación, proporciona al futuro profesional las bases conceptuales, éticas, morales y de valores para llegar a la negociación óptima y a la solución de conflictos, procurando el ganar-ganar.

OBJETIVOS EDUCACIONALS A CONTRIBUIR:

GENERAL:

1. Desarrollar las capacidades y destrezas para crear las estrategias e implementar de manera efectiva la consecución de los objetivos organizacionales y personales como negociador, aplicando una metodología, técnicas, herramientas y fuentes de información validadas.
2. Aplicar sus conocimientos sobre los comportamientos humanos individuales, sociales, culturales, etc., para resolver problemas, conflictos y alcanzar objetivos, en diversos escenarios organizacionales y tecnológicos, fomentando el desarrollo de la creatividad, análisis y síntesis, planificación, comunicación y toma de decisiones.

ESPECÍFICO

1. Lograr el conocimiento necesario sobre negociación. Resuelve problemas y conflictos del ambiente empresarial y también de la vida cotidiana, aplicando métodos de investigación, diversas fuentes de información, herramientas, habilidades para argumentar y exponer, mostrando liderazgo y capacidad de trabajo en equipo.
2. Conocer el fundamento teórico sobre conceptos como: negociación, capacidad de innovación, adaptación y comunicación .demostrando pensamiento crítico y creativo.

2. RESULTADOS DEL APRENDIZAJE, CONTRIBUCIÓN AL PERFIL DE EGRESO Y FORMA DE EVALUACIÓN.

LOGRO O RESULTADOS DE APRENDIZAJE	NIVELES DE LOGRO			Evidencia del aprendizaje
	A Alta	B Media	C Baja	
A. Aplicar conocimientos en áreas de investigación.		x		Investiga y recopila información necesaria para realizar una adecuada preparación para la negociación
B. Determinar las herramientas adecuadas que requiere una negociación	x			Selecciona las herramientas adecuadas para elaborar una buena negociación elaborando un documento idóneo.
C. Diseñar y planificar adecuadamente los argumentos a fin de modificar percepciones	x			Determina las posibilidades y diseña los escenarios posibles de la negociación anticipando estrategias para cada uno
D. Trabajar como un equipo multidisciplinario.		x		Trabaja en equipo con otras personas procurando habilidades complementarias .
E. Identificar, formular y resolver problemas y conflictos .	x			Resuelve los problemas que se presenten en una negociación con creatividad y manejo del tiempo.
F. Comprender la responsabilidad ética y valores profesionales .	x			Logra la consecución de los objetivos propuestos , manteniendo una conducta ética apropiada.
G. Comunicarse Efectivamente.		x		Expone oralmente , debate y argumenta temas inherentes a la negociación para influir en la percepción de la otra parte .
H. Entender el impacto de cualquier conflicto a nivel empresarial y personal y la importancia de tratarlo adecuadamente .		x		
I. Comprometerse con el aprendizaje continuo.		x		
J. Conocer temas contemporáneos.		x		Lee e investiga casos prácticos de negociación y situaciones de la vida real

3. SISTEMA DE CONTENIDOS Y RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

No.	UNIDADES DE CONTENIDOS	RESULTADOS DEL APRENDIZAJE Y SISTEMA DE TAREAS
1	UNIDAD 1: CARACTERÍSTICAS DEL COMPORTAMIENTO BÁSICO EN UNA NEGOCIACIÓN Y CÓMO AFECTAN LA INTERACCIÓN, PERCEPCIÓN Y COMUNICACIÓN.	Resultados de Aprendizaje de la Unidad1 Examinar las características del comportamiento básico, los intereses y objetivos y como afectan la interacción y comunicación en la negociación.
	Contenidos: 1. Definición de negociación y sus componentes <ul style="list-style-type: none"> • Naturaleza personal de la negociación • Componentes del desempeño de la negociación 	<ul style="list-style-type: none"> • Entender la definición y la magnitud de la Negociación. • Conocer los aspectos clave de las principales teorías de la personalidad más relevantes en el conflicto , la negociación y la persuasión

	<ul style="list-style-type: none"> • Plan general para desarrollar sus estrategias de negociación efectivas personalizadas <p>2. La Personalidad</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definición de personalidad: no todos somos iguales • Facetas de la personalidad que afectan la propuesta y el temperamento negociador • Teoría del aprendizaje y la autoevaluación • La inteligencia emocional <p>3. El Conflicto</p> <ul style="list-style-type: none"> • El enfoque personal sobre la negociación y el conflicto • El conflicto constructivo y el destructivo • Las teorías del conflicto, el caos y la complejidad • El enfoque sistémico para el diagnóstico del conflicto • Manejo, resolución y evasión del conflicto mediante la negociación <p>4. Estilo de Negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los cuatro principales estilos de negociación • Distribución vs Integración • Elección del estilo apropiado <p>5. Temperamentos del negociador</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clasificación de las personalidades • Los cuatro temperamentos negociadores clave • Otras facetas indicativas y relacionadas de la personalidad <p>6. Comunicaciones en la Negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> • El proceso de comunicación • Reglas para escuchar efectivamente en la negociación • Reglas para hablar efectivamente en la negociación • Lenguaje corporal <p>7. Diferencias Culturales y de Género.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relación de las dimensiones culturales y la personalidad • Las diferencias culturales y sus efectos en la negociación • Consideración de las diferencias de género en la negociación <p>8. Intereses y Objetivos en la Negociación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tipos de objetivos • Evaluación y clasificación de objetivos • Los objetivos y su estrategia de negociación <p>9. Importancia de la Percepción en la Negociación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Efectos de las diferencias de personalidad y expectativas culturales en la percepción • El papel de la percepción en la formación de actitudes • El papel de la percepción en los objetivos y las decisiones <p>10. El poder en la negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tipos de poder • Poder real y poder percibido • La manera de utilizar el poder 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprender la naturaleza del conflicto y su relación con la negociación. • Identificar los pasos para desarrollar los estilos de negociación efectivos. • Conocer los cuatro temperamentos negociadores clave. • Entender la comunicación como un proceso. • Aprender las diferencias culturales en la negociación. • Aprender cómo identificar y clasificar los objetivos en la negociación. • Entender los principios psicológicos básicos de la percepción. • Distinguir entre el poder real y el percibido en una negociación. <p>Tarea principal 1.1: Conceptualización teórica en texto guía y demás medios referenciales.</p> <p>Tarea principal 1.2: Taller en clase a nivel grupal de problemas tipo planteamiento y socialización de los mismos.</p> <p>Tarea principal 1.3: Desarrollo de trabajo práctico de aplicación y cuestionario.</p>
2	<p>UNIDAD 2: HABILIDADES NEGOCIADORAS Y EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN.</p> <p>Contenidos de estudio:</p> <p>1. Hágase Valer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definición de pasividad, agresión y asertividad • Herramientas para el manejo de la ira • El comportamiento asertivo; su impacto en usted y la 	<p>Resultados de Aprendizaje de la Unidad 2:</p> <p>Entender factores psicológicos y sociológicos en el marco de la negociación para desarrollar técnicas y estrategias alternativas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aprender comportamientos asertivos y su impacto en la negociación. • Conocer las claves fundamentales de la persuasión • Conocer los errores más comunes en una negociación.

	<p>negociación</p> <p>2. Principios de la Persuasión</p> <ul style="list-style-type: none"> • Teoría del juicio social • Disonancia cognitiva • Prepare sus argumentos para persuadir <p>3. Reglas de Negociación y errores comunes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reglas • Errores más comunes • Preguntas frecuentes <p>4. Proceso y Preparación de la negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Terminología de negociación • Etapas del proceso de negociación • Etapa de preparación <p>5. Estilos alternativos, estrategias y técnicas de negociación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tácticas para la etapa de iniciación • Tácticas para la etapa de intensificación • Tácticas para la etapa de cierre 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar las etapas en una negociación • Aprender las tácticas específicas usadas a lo largo del proceso de negociación. <p>Tarea principal 2.1: Elaboración de una agenda para la negociación</p> <p>Tarea principal 2.2: Taller de clase a nivel grupal en el cual cada grupo defiende una posición, argumenta, debate y trata de llegar a un acuerdo previsto en la posibilidad de tres escenarios procurando el cierre de la negociación.</p> <p>Tarea principal 2.3: Lectura y solución de casos de estudio.</p>
3	<p>UNIDAD 3: LIDERAZGO Y PODER EN UNA NEGOCIACIÓN.</p>	<p>Resultados de Aprendizaje de la Unidad 3:</p> <p>Desarrollar habilidades de negociación para lograr efectividad en la solución de conflictos, las relaciones públicas y en el liderazgo.</p>
	<p>Contenidos de estudio:</p> <p>1. La negociación por equipos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Complejidades adicionales de los equipos • El tipo bueno/el tipo malo • Maximice los beneficios y minimice los perjuicios <p>2. Liderazgo y negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qué es liderazgo • Qué hace a un líder • Qué habilidades se necesitan para liderar <p>3. Intervención de terceras partes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conciliación • Mediación • Arbitraje • Litigio <p>4. Cómo usar el poder personal en una negociación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de una estrategia negociadora personal • Cómo negociar en sistemas competitivos • Cómo negociar en sistemas evasivos <p>5. Evaluación Post-negociación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Herramientas de evaluación <p>6. Casos prácticos de negociación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aprender las características personales que afectan el comportamiento de liderazgo. • Aplicar técnicas colaborativas en sistemas competitivos y evasivos. • Aprender a evaluar su efectividad negociadora. • Adquirir conocimiento a través de simulaciones de negociación. <p>Tarea principal 3.1: Trabajo investigativo y exposición sobre los temas planteados.</p> <p>Tarea principal 3.2: Taller de clase a nivel grupal de problemas planteados y socialización de los mismos.</p> <p>Tarea principal 3.3: Taller de clase a nivel grupal con representación de roles para resolver casos planteados de negociaciones grupales internacionales.</p>

4. FORMAS Y PONDERACIÓN DE LA EVALUACIÓN.

	1er Parcial*	2do Parcial*	3er Parcial*
Tareas/ejercicios	5	5	5
Investigación	5	5	5
Lecciones			
Pruebas			
Laboratorios/informes			
Evaluación parcial			
Producto de unidad	5	5	5
Defensa del Resultado final del aprendizaje y documento	5	5	5
Otras formas de evaluación			
Total:	20	20	20

5. PROYECCIÓN METODOLÓGICA Y ORGANIZATIVA PARA EL DESARROLLO DE LA ASIGNATURA

- Presentación de clases conferencia intercaladas por ejercicios en los que los participantes pueden vivenciar los conceptos presentados; de manera que durante el transcurso de los módulos, los alumnos podrán absorber conceptos y pasar gradualmente a identificar mejor las situaciones en que podrán aplicar los conocimientos adquiridos.
- El aprendizaje se desarrollará a través de exposiciones de conocimientos generales, donde se entregará conceptos básicos y fundamentales para el aprendizaje del estudiante; se complementará con el establecimiento de actividades y destrezas que se desarrollarán durante el semestre y finalmente se trabajará en contenidos actitudinales que permitan promover actitudes valorativas en los estudiantes, de esta manera se logrará una comprensión e interpretación correcta de la materia que le permita realizar un análisis de elementos y relaciones de todos los conceptos y funcionamiento de los principios integracionistas y de globalización, de tal forma que el estudiante logre sintetizar el conocimiento, para sobre ello ejecutar las correspondientes evaluaciones.

(PROYECCIÓN DEL EMPLEO DE LAS TIC EN LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE)

- (Se utilizarán slides de powerpoint, videos prácticos)
- Se podrá colocar la materia en las aulas virtuales de la Universidad de las Fuerzas Armadas

**6. DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO:
PRESENCIAL**

TOTAL HORAS	CONFERENCIAS	CLASES PRÁCTICAS	LABORATORIOS	CLASES DEBATES	CLASES EVALUACIÓN	TRABAJO AUTÓNOMO DEL ESTUDIANTE
80	30	20	10	14	6	50

7. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA/ TEXTO GUÍA DE LA ASIGNATURA

TÍTULO	AUTOR	EDICIÓN	AÑO	IDIOMA	EDITORIAL
Si de acuerdo. Cómo negociar sin ceder	FISHER, Roger	Primera	1996	Español	Grupo Editorial Norma
Técnicas de negociación y resolución de conflictos.	BUDJAC Barbara A	Primera	2011	Español	Person México

8. BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

TÍTULO	AUTOR	EDICIÓN	AÑO	IDIOMA	EDITORIAL
Supere el NO.	URY, William.	Primera	1996	Español	Editorial Norma
Las emociones en la negociación	Fisher Roger y Shapiro Daniel.	Primera	2009	Español	Editorial Norma

9. LECTURAS PRINCIPALES:

TEMA	TEXTO	PÁGINA
La Psicología aplicada a la negociación	Técnicas de Negociación : Un método practico	103-119
El entorno físico de la negociación	Técnicas de Negociación : Un método practico	201-2015
Material de apoyo en la negociación	Técnicas de Negociación : Un método practico	183-197

10. ACUERDOS:

DEL DOCENTE:

- Esforzarme en conocer con amplitud y profundidad al campo académico, científico y práctico de la asignatura que enseñe y preparar debidamente actualizado cada tema que exponga

- Asistir a clases siempre y puntualmente dando ejemplo al estudiante para exigirle igual comportamiento
- Motivar, estimular y mostrar interés por el aprendizaje significativo de los estudiantes y evaluar a conciencia y con justicia el grado de aprendizaje de los estudiantes
- Fomentar en los estudiantes el interés por la ciencia y la innovación tecnológica, propugnando además una conciencia social que los impulse a conocer la situación económica y social del país, con un sentido de participación y compromiso
- Las relaciones con mis colegas deberán estar sustentadas en los principios de lealtad, mutuo respeto, consideración, solidaridad y en la promoción permanente de oportunidades para mejorar el desarrollo profesional
- Contribuir en forma comprometida, con calidad de mi labor educativa, al prestigio y eficiencia de nuestra institución
- Promover y mantener el cuidado de las propiedades físicas e intelectuales de la institución, para asegurar un ambiente propicio para el mejoramiento continuo del proceso enseñanza aprendizaje
- La solución de conflictos y diferencias entre docentes y demás compañeros de la institución deberán resolverse mediante el dialogo y el consenso.
- **DE LOS ESTUDIANTES:**
- Ser honesto, no copiar, no mentir ni robar en ninguna forma y cumplir la normativa del Reglamento del Estudiante.
- Firmar toda prueba y trabajo que realizo en conocimiento de que no he copiado de fuentes no permitidas.
- Mantener en reserva pruebas, exámenes y toda información confidencial.
- Colaborar con los eventos programados por la institución e identificarme con la Carrera
- Llevar siempre mi identificación en un lugar visible.
- Ser partícipe de una educación libre, trabajar en grupo y colaborar en todo sentido con los demás.
- Conducirme de tal manera que no debilite en forma alguna las oportunidades de realización personal y profesional de otras personas dentro de la comunidad universitaria; evitaré la calumnia, la mentira la codicia, la envidia.
- Promover la bondad, reconocimiento, la felicidad, la amistad, la solidaridad y la verdad.
- Respetar y cuidar todas las instalaciones físicas que conforman la carrera, así como sus laboratorios y el campus en general.

Ing. Franco Machado Espinosa
DOCENTE DE LA MATERIA

Ing. Fabián Guayasamín S. MIB
COORDINADOR DEL ÁREA DE CONOCIMIENTO
DE COMERCIO EXTERIOR

Tcnrl. Gabriel Zárate Zapata
DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO