

# TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

## HOJA DE ASIGNATURA CON DESGLOSE DE UNIDADES TEMÁTICAS

<b>1. Nombre de la asignatura</b>	<b>Técnicas de negociación efectiva</b>
<b>2. Competencias</b>	Planear las operaciones del comercio internacional a través de los elementos involucrados, el plan logístico y la legislación aplicable, para desarrollar los procesos de importación y exportación de bienes y servicios de las organizaciones.
<b>3. Cuatrimestre</b>	Segundo
<b>4. Horas Prácticas</b>	32
<b>5. Horas Teóricas</b>	28
<b>6. Horas Totales</b>	60
<b>7. Horas Totales por Semana Cuatrimestre</b>	4
<b>8. Objetivo de la Asignatura</b>	El alumno elaborará un plan de negociación considerando los tipos de negociación, actores y técnicas, para contribuir a solucionar problemáticas de operaciones de la organización.

Unidades Temáticas	Horas		
	Prácticas	Teóricas	Totales
<b>I. Introducción a la negociación</b>	16	14	30
<b>II. Etapas de la negociación</b>	16	14	30
<b>Totales</b>	<b>32</b>	<b>28</b>	<b>60</b>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE  
TSU EN OPERACIONES COMERCIALES  
INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

# TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

## UNIDADES TEMÁTICAS

<b>1. Unidad Temática</b>	<b>I. Introducción a la negociación</b>
<b>2. Horas Prácticas</b>	16
<b>3. Horas Teóricas</b>	14
<b>4. Horas Totales</b>	30
<b>5. Objetivo</b>	El alumno identificará tipos de negociación, negociadores y técnicas para fundamentar alternativas de negociación.

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Principios de negociación	Identificar los conceptos y características de la negociación.  Identificar los tipos y características de negociación:  - Distributiva - Integradora - Multifase - Multiparte	Determinar tipos de negociación.	Prudente Tolerancia Disciplinado Previsor Iniciativa Ética Respeto Asertivo
Técnicas de negociación	Explicar los tipos de negociadores.  Identificar las técnicas de negociación.	Proponer alternativas de negociación.	Prudente Tolerancia Disciplinado Previsor Iniciativa Ética Respeto Asertivo

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE  
TSU EN OPERACIONES COMERCIALES  
INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Barreras en la negociación	Identificar tipos y características de las barreras de negociación:  - Negociador Intransigente - Falta de confianza - Vacio informativo - Impedimentos estructurales - Opositores - Diferencias de genero y cultura - Dificultad de comunicación - Poder de dialogo	Determinar las barreras de negociación	Prudente Tolerancia Disciplinado Previsor Iniciativa Ética Respeto Asertivo

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**

# TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

<b>Proceso de evaluación</b>		
<b>Resultado de aprendizaje</b>	<b>Secuencia de aprendizaje</b>	<b>Instrumentos y tipos de reactivos</b>
<p>A partir de un caso de negociación, elaborará un reporte que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tipos de negociación.</li> <li>- Tipos de negociadores.</li> <li>- Técnicas de negociación utilizadas.</li> <li>- barreras en la negociación.</li> <li>- propuesta de solución y su justificación.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Identificar el concepto y características de negociación.</li> <li>2. Comprender los tipos de negociación y de negociadores.</li> <li>3. Identificar las técnicas de negociación.</li> <li>4. Comprender las barreras de la comunicación.</li> <li>5. Analizar la interrelación entre los tipos de negociación, tipos de negociadores y las técnicas.</li> </ol>	<p>Estudio de casos Lista de cotejo</p>

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**

# TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Tareas de investigación Análisis de casos Equipos colaborativos	Materiales impresos Audiovisuales Internet Equipo multimedia

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE  
TSU EN OPERACIONES COMERCIALES  
INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

# TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

## UNIDADES TEMÁTICAS

<b>1. Unidad Temática</b>	<b>II. Etapas de negociación</b>
<b>2. Horas Prácticas</b>	16
<b>3. Horas Teóricas</b>	14
<b>4. Horas Totales</b>	30
<b>5. Objetivo</b>	El alumno elaborará propuestas de negociación para resolver una problemática.

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Preparación de la negociación	Identificar las etapas y elementos de la negociación: preparación, desarrollo y cierre.  Explicar los elementos de la preparación de la negociación:  - Identificar oportunidades potenciales - Información sobre productos, mercado y empresa - Normas y criterios externos relevantes para una situación justa	Seleccionar el tipo de transporte acorde a las características del producto y necesidades de la organización.  Cotizar el transporte seleccionado.	Prudente Tolerancia Disciplinado Previsor Iniciativa Ética Respeto Asertivo

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE  
TSU EN OPERACIONES COMERCIALES  
INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Desarrollo de la negociación	<p>Explicar los elementos del desarrollo de la negociación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Agenda</li> <li>- Presentación</li> <li>- Discusión</li> <li>- Intereses</li> <li>- Argumentos</li> <li>- Manejo de objeciones</li> <li>- Aplicación de criterios</li> </ul>	<p>Seleccionar el modo de transporte acorde a las características del producto y necesidades de la organización.</p>	<p>Prudente Tolerancia Disciplinado Previsor Iniciativa Ética Respeto Asertivo</p>
Cierre de negociación	<p>Explicar los elementos del cierre de la negociación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Acuerdos</li> <li>- Romper la negociación</li> <li>- Factores de éxito</li> <li>- Acercamiento de las diferencias</li> <li>- Realimentación</li> </ul>	<p>Elaborar un plan de acción de cierre de una negociación.</p>	<p>Prudente Tolerancia Disciplinado Previsor Iniciativa Ética Respeto Asertivo</p>

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**

# TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

<b>Proceso de evaluación</b>		
<b>Resultado de aprendizaje</b>	<b>Secuencia de aprendizaje</b>	<b>Instrumentos y tipos de reactivos</b>
<p>A partir de un caso dado, elaborará un reporte de la propuesta de negociación que integre:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Preparación</li> <li>- Plan de acción del desarrollo</li> <li>- Plan de acción del cierre</li> <li>- Justificación</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Identificar las etapas y elementos de la negociación.</li> <li>2. Comprender los elementos de la preparación de la negociación.</li> <li>3. Comprender los elementos del desarrollo de la negociación.</li> <li>4. Comprender los elementos del cierre de la negociación.</li> <li>5. Integrar las etapas de la negociación en un plan.</li> </ol>	<p>Estudio de Casos Lista de cotejo</p>

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**

# TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Tareas de investigación Análisis de casos Simulación	Impresos de casos Audiovisuales Internet Equipo multimedia

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
<b>X</b>		

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE  
TSU EN OPERACIONES COMERCIALES  
INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

# TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

## CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

Capacidad	Criterios de Desempeño
Resolver situaciones derivadas de la actividad del comercio internacional mediante técnicas de negociación efectivas, para lograr los objetivos planteados.	Elabora un reporte que incluya: <ul style="list-style-type: none"><li>- La situación de conflicto,</li><li>- Describir la técnica de negociación aplicada,</li><li>- Resultados obtenidos,</li><li>- Opciones de mejora.</li></ul>

---

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

**APROBÓ:** C. G. U. T.

---

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**

# TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

## FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

<b>Autor</b>	<b>Año</b>	<b>Título del Documento</b>	<b>Ciudad</b>	<b>País</b>	<b>Editorial</b>
Hardvard Business Essentials	(2004)	<i>Negociación</i>	Barcelona	España	Ediciones Deusto
Anastasio Ovejero Bernal	(2004)	<i>Técnicas de Negociación: como negociar eficaz y exitosamente</i>	Barcelona	España	Mc Graw Hill
Charles Craver	(2008)	<i>El negociador inteligente: estrategias para lograr negociaciones exitosas</i>	México	México	Aguilar
José Ramón Trujillo	(2004)	<i>Negociación, comunicación y cortesía verbal: teorías y técnicas</i>	México	México	Limusa
Franc Ponti	(2005)	<i>Los caminos de la negociación: Personas, estrategias y técnicas</i>	Buenos Aires	Argentina	Granica
Julio García Ramírez	(2007)	<i>Estrategia de negociación</i>	Barcelona	España	Constitución y leyes

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX