

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA
COORDINACIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y VINCULACIÓN UNIVERSITARIA
COORDINACIÓN DE FORMACIÓN BÁSICA
PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE HOMOLOGADA

UNIVERSIDAD AUTONOMA
DE BAJA CALIFORNIA

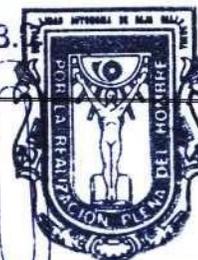
I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE B.

RECIBIDA

JAN 06 2011

DEPARTAMENTO DE FORMACION
PROFESIONAL Y VINCULACION
CAMPUS TIJUANA



FACULTAD DE CONTADURIA
Y ADMINISTRACION
TIJUANA, B.C

1. Unidad Académica (s):
Facultad de Ciencias Administrativas(Mexicali)
Facultad de Contaduría y Administración (Tijuana)

2. Programa(s) de estudio: (Técnico, Licenciatura (s)) Lic. En Negocios Internacionales 3. Vigencia del plan: 2009-2

4. Nombre de la Unidad de aprendizaje: Proceso de negociación 5. Clave 11738

7. Ciclo Escolar: 2011-1

8. Etapa de formación a la que pertenece: Disciplinaria

9. Carácter de la Unidad de Aprendizaje Obligatoria X Optativa _____

10. Requisitos para cursar la Unidad de Aprendizaje Ninguno

6. HC: 3 HL: _____ HT: _____ HPC: _____ HCL: _____ HE: _____ CR: 6

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN (Continuación)

Programa (s) de estudio: Técnico, Licenciatura(s) Lic. En Negocios Internacionales Vigencia del plan: 2009-2

Nombre de la Unidad de Aprendizaje: Proceso de Negociación Clave: 11738

HC: 3 HL: _____ HT: _____ HPC: _____ HCL: _____ HE: _____ CR: 6

Fecha de elaboración: 01 de Octubre de 2010

Formuló:

Olga Lidia Gutiérrez Gutiérrez

María Belem Murillo Pedraza *AME*

Ernesto Pérez Maldonado

Jesús Arturo Robles Gutiérrez

Rocío Villalón Cañas

Revisó:

Adelina Melgar Selvas

Raúl González Núñez *RGN*

Ernesto
Vo. Bo. M.A. Ernesto Alonso Pérez Maldonado

Cargo: Subdirector FCA, Mexicali

Jesús
Vo. Bo. M. A. José Raúl Robles Cortez

Cargo: Subdirector FCA, Tijuana

UNIVERSIDAD AUTONOMA
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTABILIA
Y ADMINISTRACION
TIJUANA, B.C.

II. PROPÓSITO GENERAL DEL CURSO

Unidad de aprendizaje de la etapa disciplinaria del área de comercio con carácter obligatorio, que tiene como propósito proporcionar al alumno conocimientos sobre la negociación, su proceso y aplicación con el fin de lograr un desarrollo integral que le permita en un futuro acceder a un campo de trabajo, además de obtener las herramientas necesarias para realizar cualquier negociación dentro y fuera de México.

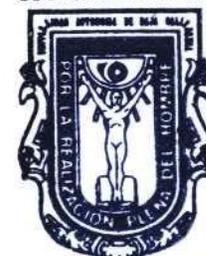
III. COMPETENCIAS DEL CURSO

Simular un proceso de negociación bajo una visión de interculturalidad, manejando adecuadamente el lenguaje verbal, el no verbal y el ambiente propicio para lograr una negociación exitosa en cualquier parte del mundo con una actitud de apertura, respeto y responsabilidad.

IV. EVIDENCIA (S) DE DESEMPEÑO

Llevar a cabo una simulación de negociación involucrando los aspectos que la integran y la realización de una investigación sobre los aspectos culturales que se presentan en diferentes países y cómo influyen sobre el proceso de negociación.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTADURIA
Y ADMINISTRACION
TIJUANA, B. C.

V. DESARROLLO POR UNIDADES

Competencia

Aprender a utilizar la información teórica sobre la negociación, tomando como base la identificación de conflictos con el fin de darles solución, aplicando un canal adecuado de comunicación, con respeto y honestidad hacia la contra parte.

Contenido

Duración 12 horas

UNIDAD I. Antecedentes y generalidades de la negociación.

1.1.- Introducción a la negociación.

1.1.1.- Definiciones en materia de negociación.

1.1.2.- Antecedentes de la negociación

1.2.- Los conflictos.

1.2.1.- Niveles del conflicto.

1.2.2.- Reacciones ante los conflictos.

1.3.- La comunicación.

1.3.1.- El lenguaje.

1.3.2.- La comunicación no verbal.

UNIVERSIDAD AUTONOMA
DE BAJA CALIFORNIA



FAECIDAD DE CONTADURIA
CALLE DE LA UN

V. DESARROLLO POR UNIDADES

Competencia

Planear adecuadamente una negociación, tomando en cuenta los pasos del proceso de negociación y desarrollando ciertas características que un negociador debe poseer; así como aplicar las adecuadas estrategias tanto en lo individual como a través del trabajo de equipo, con ética, prudencia y compromiso.

Contenido

Duración 12 horas

UNIDAD II. La negociación.

2.1.- El proceso de la negociación

- 2.1.1.- La preparación.
- 2.1.2.- El intercambio de información.
- 2.1.3.- El acuerdo.
- 2.1.4.- El cierre.
- 2.1.5.- El seguimiento.

2.2.- Estrategias para negociar.

- 2.2.1.- La negociación y el negociador.
- 2.2.2.- Características de un negociador.
- 2.2.3.- Porque fracasan las negociaciones.

2.2.- Tácticas utilizadas para negociar.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE COMERCIO
Y ADMINISTRACIÓN

1954 B.C.

V. DESARROLLO POR UNIDADES

Competencia

Diseñar un protocolo comercial de Negociación en base al conocimiento de la normatividad existente que nos permita el intercambio de bienes y servicios a nivel internacional a través de prácticas éticas y de compromiso profesional y corporativo.

Contenido

Duración 14 horas

Unidad III. Protocolo de Negociación.

3.1 El Origen del Protocolo.

3.1.1 Concepto de Protocolo.

3.2 El Protocolo Empresarial: un Nuevo Concepto.

3.2.1 La Cortesía en la Empresa

3.2.2 La Imagen Personal en el Ámbito Laboral

3.2.3 La Atención al Teléfono

3.2.4 Claves para Dominar las Relaciones Interpersonales

3.2.5 La Gestión Eficaz del Tiempo

3.2.6 Las Reuniones de Trabajo y las Comidas de Empresa

3.3 Protocolo de Negociación:

3.3.1 Antes de la reunión o cita de negocios.

3.3.2 Durante la reunión o cita de negocios.

3.4 Protocolo en los Negocios Internacionales:

3.4.1 Saludos y presentaciones

3.4.2 Nombres y títulos

3.4.3 Intercambio de tarjetas

3.4.4 Costumbres en la mesa

3.4.5 Propinas

3.4.6 Colores y formas

3.4.7 Gestos

3.4.8 Regalos

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTABILIDAD
Y ADMINISTRACIÓN

V. DESARROLLO POR UNIDADES

Competencia

Desarrollar un programa de negociación internacional, tomando en cuenta las diferencias culturales que existen en diversas partes del mundo, permitiéndonos jugar diferentes roles de participación en equipo, para lograr con éxito la negociación, con propósitos de integración, concientización, responsabilidad y ética profesional de los participantes.

Contenido

Duración 10 horas

Unidad IV. La cultura y los negocios internacionales.

4.1.- La cultura.

- 4.1.1.- El fenómeno intercultural.
- 4.1.2.- Las dimensiones culturales.
- 4.1.3.- La influencia de la cultura.

4.2.- Características culturales de un país.

- 4.2.1.- Negociación Intracultural.
- 4.2.2.- Negociación Transcultural.

4.3.- Estilos de negociación internacional.

- 4.3.1.- Contexto ambiental
- 4.3.2.- Contexto inmediato.

UNIVERSIDAD AUTONOMA
DE BAJA CALIFORNIA



VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS

No. de Práctica	Competencia(s)	Descripción	Material de Apoyo	Duración
1	Aprender a utilizar la información teórica sobre la negociación, tomando como base la identificación de conflictos con el fin de darles solución, aplicando un canal adecuado de comunicación, con respeto y honestidad hacia la contra parte.	Caso de conflicto individual. Caso de conflicto grupal y solución. Sociodrama de un conflicto utilizando la comunicación no verbal.	Textos 1 y 2. Bibliografía básica.	4
2	Planear adecuadamente una negociación, tomando en cuenta los pasos del proceso de negociación y desarrollando ciertas características que un negociador debe poseer; con el fin de aplicar las adecuadas estrategias tanto en lo individual como a través del trabajo de equipo, con ética, prudencia y compromiso.	Caso de negociación grupal. Sociodrama de negociación, utilizando estrategias y tácticas de negociación.	Textos 3 y 5 Bibliografía básica.	4
3	Diseñar un protocolo comercial de Negociación en base al conocimiento de la normatividad existente que nos permita el intercambio de bienes y servicios a nivel internacional a través de prácticas éticas y de compromiso profesional y corporativo.	El alumno deberá practicar los conceptos de protocolo de negociación tanto dentro de una organización a nivel empresarial, como dentro de una negociación a nivel internacional.	Texto Textos 6 y 7 Bibliografía básica.	4



FACULTAD DE CONTADURIA
Y ADMINISTRACION
TIJUANA, B. C.

4	Desarrollar un programa de negociación internacional, tomando en cuenta las diferencias culturales que existen en diversas partes del mundo, permitiéndonos jugar diferentes roles de participación en equipo, para lograr con éxito la negociación, con propósitos de integración, concientización, responsabilidad y ética profesional de los participantes.	Caso de negociación internacional. Investigación de un país a través de sus aspectos cultural, social, económico, legal y político.	Textos 4 y 6 Bibliografía básica.	4
---	--	---	--------------------------------------	---

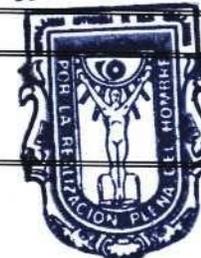
VII. METODOLOGÍA DE TRABAJO

Aprendizaje participativo a través de la exposición del maestro y participación del alumno con preguntas, comentarios y análisis de los temas.

Experimentación a través de la presentación de casos prácticos.

Exposición del maestro de los temas, los cuales se manejaran a nivel de memorización, comprensión y experimentación.

UNIVERSIDAD AUTONOMA
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTADURIA
Y ADMINISTRACION
TIJUANA, B.C

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

3 Evaluaciones.	50%
Participación en clase.	10%
Realización de sociodramas.	20%
Exposición grupal e individual en clase.	20%
	<u>100%</u>

IX. BIBLIOGRAFÍA

Básica

Texto 1.

“Técnicas de Negociación”.

Autor: Anastasio Ovejero Bernal

Editorial: Mc Graw Hill. 2004.

Texto 2.

“Fundamentos de Negociación”.

Autor: Roy Lewicki, David Saunders, Bruce Barry

Editorial: Mc Graw Hill. 2009.

Texto 3.

“Guía para una negociación colectiva”.

Autor: Carlos Reynoso Castillo.

Editorial: Trillas. 2009.

Texto 4.

“Como negociar en cualquier parte del mundo”.

Autor: Donald W. Hendon.

Editorial: Limusa. 2009.

Texto 5.

“Obtenga el Sí: El arte de negociar sin ceder”.

Denny Ertel.

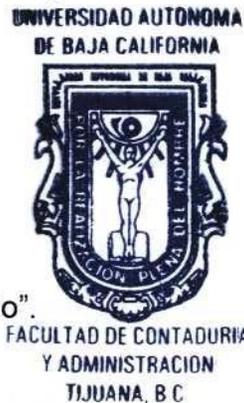
Ediciones Gestión. 2004.

Texto 6.

“Tácticas para la Negociación Internacional. Las diferencias culturales”.

Felipe Avila Marcué.

Editorial Trillas. 2008.



Complementaria

Texto 1.

“Administración de Recursos Humanos”. Mondy Wayne/ Noe Robert M. Prentice Hall. México. 2000.

Texto 2.

“Como negociar con éxito”. Gabin Kennedy/John Benson. Bilbao:Deusto. 1991.

Texto 3.

“Técnicas de Negociación”. Mauro Rodríguez. Mc Graw Hill. México. 1990.

Texto 4.

“Principios y técnicas de negociación internacional”.

Flint Pinkas.

Editorial Alacci. 1988.

Texto 5.

“Técnicas de negociación internacional”.

P. Azcué y A. Romero.

Banco Nacional de Comercio Exterior. 2001.

Texto 6.

“Protocolo y Comunicación en la Empresa y los Negocios.”

Cuadrado Escalapez, Carmen

Ed. Fundación Confemetal, 2007

Texto 7.

e-book “El Protocolo en los negocios internacionales”

Publicado por Global Marketing

<http://www.globalnegotiator.com>