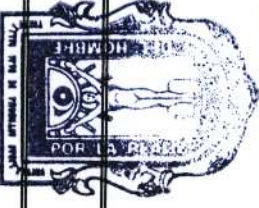


**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA**  
**COORDINACIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y VINCULACIÓN UNIVERSITARIA**  
**COORDINACIÓN DE FORMACIÓN BÁSICA**  
**PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE HOMOLOGADA**

UNIVERSIDAD AUTONOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACION  
TIJUANA B.C.

**I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN**

1. Unidad Académica (s):

- Facultad de Ciencias Administrativas
- Facultad de Contaduría y Administración
- Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales
- Facultad de Ingeniería y Negocios San Quintín
- Facultad de Ingeniería y Negocios Tecate
- Escuela de Ingeniería y Negocios Guadalupe Victoria

2. Programa(s) de estudio:  
(Técnico, Licenciatura (s))

- Lic. en Contaduría
- Lic. en Administración de Empresas

3. Vigencia del plan: 2009-2

4. Nombre de la Unidad de aprendizaje: Técnicas de Negociación

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE B.C.

E C I B I D

JAN 06 2011 5. Clave 12492

DEPARTAMENTO DE FORMACION  
PROFESIONAL Y VINCULACION  
CAMPUS TIJUANA

7. Ciclo Escolar: 2011-1

8. Etapa de formación a la que pertenece:

**Disciplinaria**

9. Carácter de la Unidad de Aprendizaje

Obligatoria

Optativa

10. Requisitos para cursar la Unidad de Aprendizaje

Ninguno

6. HC: 2 HL: \_\_\_\_\_

HT: 1

HPC: \_\_\_\_\_

HCL: \_\_\_\_\_

HE: \_\_\_\_\_

CR: 5

## I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN (Continuación)

Programa (s) de estudio: (Técnico, Licenciatura (s) Lic. en Contaduría  
Lic. en Administración de Empresas) Vigencia del plan: 2009-2

Nombre de la Unidad de Aprendizaje: Técnicas de Negociación Clave: 12492

HC: 2 HL: 1 HT: 1 HPC: 5 HCL: 5 HE: 5 CR: 5

Fecha de elaboración: 01 de Octubre de 2010

**Formuló:**

Ana Cecilia Bustamante Valenzuela  
Sósima Carrillo  
Ana Catalina Mejía Vélez

Jesús Arturo Robles Gutiérrez  
Jorge Salvador Berber Flores  
Carlos José Fernández Padilla  
Adelina Melgar Selvas

Claudia Erika López Castañeda  
Velia verónica Ferreiro Velasco  
Elizabeth Hernández Parra

Vo. Bo.  
Cargo:

M.A. Ernesto Alonso Pérez Maldonado  
Subdirector FCA, Mexicali

Vo. Bo.  
Cargo:

M. A. José Raúl Robles Cortez  
Subdirector FCA, Tijuana

Vo. Bo.  
Cargo:

M.P. Eva Olivia Martínez Lucero  
Subdirector FCAyS, Ensenada

Vo. Bo.  
Cargo:

Mtra. Lizzete Velasco Aulcy  
Subdirector FlyN, San Quintín

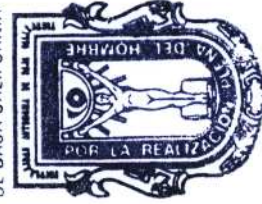
Vo. Bo.  
Cargo:

ING. Samuel Aguilar Lomeli  
Subdirector FIN, Tecate

Vo. Bo.  
Cargo:

Mtra. Ana Ma. Vázquez Espinoza  
Subdirector EIN, Guadalupe Victoria

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACION  
TIJUANA B.C.

## II. PROPÓSITO GENERAL DEL CURSO

Es un curso que se oferta en la etapa disciplinaria. Para tal fin se ha considerado proporcionar los conocimientos teórico-prácticos, el proceso, los factores psicológicos y aspectos de internacionalización de la negociación que permitan al estudiante en lo individual o en equipo, realizar negociaciones exitosas para beneficio propio o de una organización.

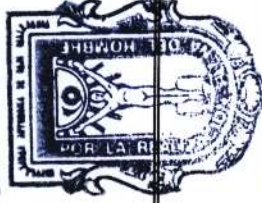
## III. COMPETENCIAS DEL CURSO

Obtener conocimientos teórico-prácticos, del proceso y los factores psicológicos de la negociación así como aspectos de la negociación internacional mediante investigación, revisión, análisis y evaluación de la información con la finalidad de aplicarla exitosamente, buscando ventajas individuales o colectivas para el logro de acuerdos satisfactorios, tomando en cuenta el lenguaje, la comunicación no verbal y aspectos culturales, resaltando los valores de honestidad y respeto al trabajo en equipo.

## IV. EVIDENCIA (S) DE DESEMPEÑO

Reporte final con resultados del caso de negociación grupal donde se buscará a través de una diversidad de alternativas y jugando distintos roles de negociador, el mejor resultado para el equipo.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACION  
TIJUANA, B.C

## V. DESARROLLO POR UNIDADES

### Competencia

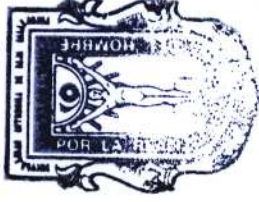
Documentar los conocimientos teórico-prácticos y conceptualizar a la negociación como la solución de conflictos, mediante la interdependencia y la cooperación entre ambas partes, a fin de evitar la posibilidad del fracaso en la negociación, destacando el respeto, la lealtad, la integridad y el trabajo en equipo.

### Contenido

Duración 6 horas

1. **UNIDAD I.- Introducción**
  - 1.1.- Marco conceptual de la negociación.
  - 1.2.- El conflicto y negociación.
    - 1.2.1.- Niveles del conflicto
    - 1.2.2.- Elementos del conflicto
    - 1.2.3.- Actitudes frente al conflicto.
    - 1.2.4.- Beneficios de un conflicto.
    - 1.2.5.- Estrategias para la solución de conflictos.
      - 1.2.5.1.- Distributiva.
      - 1.2.5.2.- Integradora.
      - 1.2.6.- Estilos y situaciones de conflicto.
  - 1.3.- Características del negociador.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTABILIDAD  
Y ADMINISTRACIÓN  
EN GUAYMAS, B.C.

## V. DESARROLLO POR UNIDADES

### Competencia

Implementar una adecuada planeación de actividades a través del proceso de la negociación, el desarrollo de habilidades y el intercambio adecuado de información a fin de maximizar las alternativas que se presenten en este proceso destacando los valores de trabajo en equipo, compromiso y honestidad.

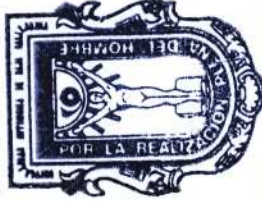
### Contenido

Duración 15 horas

#### Unidad II. El proceso de la negociación.

- 2.1.- La negociación.
- 2.1.1.- **Ámbito de aplicación.**
- 2.1.1.1.- Negociación Laboral.
- 2.1.1.2.- Negociación diplomática.
- 2.1.1.3.- Negociación organizacional.
- 2.1.1.4.- Negociación Nacional e internacional.
- 2.1.2.- **Roles en el proceso de negociación.**
- 2.1.2.1.- Moderador.
- 2.1.2.2.- Arbitro.
- 2.1.2.3.- Moderador-arbitro.
- 2.1.2.4.- Asesor.
- 2.1.2.5.- Facilitador.
- 2.1.2.6.- Mediador.
- 2.2.- **El proceso de una negociación**
- 2.2.1.- La preparación.
- 2.2.2.- El intercambio de información.
- 2.2.2.1.- Tácticas.
- 2.2.3.- Acuerdo
- 2.2.4.- Cierre.
- 2.2.5.- Seguimiento

UNIVERSIDAD AUTONOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACION  
TIJUANA, B.C

## V. DESARROLLO POR UNIDADES

### Competencia

Aprender los principales aspectos psicológicos que favorecen las negociaciones efectivas mediante la aplicación de técnicas de diagnóstico personal para experimentar el proceso de negociación con actitud crítica y de compromiso.

### Contenido

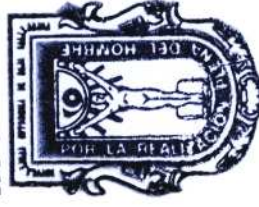
Duración 6 horas

#### Unidad III. Factores Psicológicos

##### 3.1.- La comunicación en la negociación.

- 3.1.1.- La inteligencia emocional.
- 3.1.2.- Los recursos de la negociación.
  - 3.1.2.1.- El uso del lenguaje.
  - 3.1.2.2.- La comunicación no verbal.
  - 3.1.2.2.1.- Expresiones faciales.
  - 3.1.2.2.2.- El cuerpo y las posturas.
  - 3.1.2.2.3.- El vestido y su importancia.
  - 3.1.2.2.4.- Los artefactos.
  - 3.1.2.2.5.- La distancia.
- 3.1.3.- Programación Neurolingüística
- 3.1.4.- Persuasión.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTADURÍA  
Y ADMINISTRACIÓN  
TIJUANA, B.C.

## V. DESARROLLO POR UNIDADES

### Competencia

Realizar una negociación internacional mediante el conocimiento de los aspectos culturales de tal manera que se logre establecer un flujo de comunicación que permita la elaboración de acuerdos y convenios, fomentando el respeto y empatía.

### Contenido

Duración 13 horas

#### Unidad IV. Aspectos culturales de la negociación internacional.

##### 4.1.- La importancia de la cultura.

##### 4.2.- Negociando con otras culturas.

4.2.1.- Estilos de negociación por diferentes regiones del mundo.

Europa

Asia

América

África

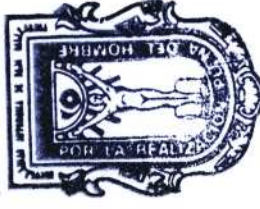
##### 4.3. Diferentes tipos de contexto en una negociación internacional

4.2.1.- El contexto inmediato.

4.2.2.- El contexto inmediato.

##### 4.4.- Influencia de la cultura.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACION  
TIJUANA B.C.

## V. DESARROLLO POR UNIDADES

### Competencia

Comparar la dinámica entre negociaciones individuales y en grupo, por medio del análisis de su constitución, roles y factores, fortaleciendo la unificación de ideas, planteamientos y soluciones, para lograr un valor estratégico agregado a la organización con disciplina y respeto.

### Contenido

Duración 8 horas

#### Unidad V. La negociación en grupo.

##### 5.1.- Tipos de grupos para la negociación.

- 5.1.1 Auto dirigidos
- 5.1.2 Multidisciplinarios
- 5.1.3. Virtuales
- 5.1.4. Tamaño del equipo

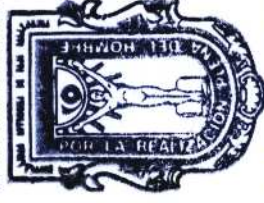
##### 5.2.- Características de las negociaciones efectivas en grupo.

##### 5.3.- Constitución y funcionamiento del grupo negociador.

##### 5.4.- Factores de éxito de la negociación en grupo.

##### 5.5.- El modelos de las 8 fases.


UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACION  
TIJUANA, B.C



## VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS

No. de Práctica	Competencia(s)	Descripción	Material de Apoyo	Duración
1	<p>Documentar los conocimientos teórico-prácticos y conceptuar a la negociación como la solución de conflictos, a fin de evitar la posibilidad del fracaso en la negociación, mediante la interdependencia y la cooperación entre ambas partes, destacando el respeto, la lealtad, la integridad y el trabajo en equipo.</p>	<p>Descripción de un conflicto vivido a través de un mapa conceptual que contenga los principales aspectos de una negociación</p>	<p>Apuntes de la materia.</p>	2
2	<p>Implementar una adecuada planeación de actividades a través del proceso de la negociación, el desarrollo de habilidades y el intercambio adecuado de informaciones a fin de maximizar las alternativas que se presenten en este proceso destacando los valores de trabajo en equipo, compromiso y honestidad.</p>	<p>Caso de negociación grupal</p> <div style="text-align: center;">  <p>UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA</p> <p>FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION TIJUANA, B.C</p> </div>	<p>Texto básico no. 2.</p>	2
3	<p>Aprender los principales aspectos psicológicos que favorecen las negociaciones efectivas mediante la aplicación de técnicas de diagnóstico personal para experimentar el proceso de negociación con actitud crítica y de compromiso..</p>	<p>Sociodrama de una negociación grupal Y complementar con un reporte de conclusiones sobre el ejercicio.</p>	<p>Texto básico no. 1 y 2.</p>	4

4	Realizar una negociación internacional mediante el conocimiento de los aspectos culturales de tal manera que se logre establecer un flujo de comunicación que permita la elaboración de acuerdos y convenios, fomentando el respeto y empatía.	Sociodrama de una negociación grupal entre equipos que representen diferentes culturas logrando acuerdos multiculturales.	Texto básico No. 5. Internet.	4
5	Comparar la dinámica entre negociaciones individuales y en grupo, por medio del análisis de su constitución, roles y factores, fortaleciendo la unificación de ideas, planteamientos y soluciones, para lograr un valor estratégico agregado a la organización con disciplina y respeto.	Caso de negociación grupal a través de la distribución de roles.	Texto básico No. 3.	2

**VII. METODOLOGÍA DE TRABAJO**

Exposición en clase por parte del profesor  
Exposiciones por parte del alumno, tanto individuales como grupales.  
Elaboración de ensayos por parte del alumno, con la guía del profesor, a través de lecturas y/o videos.  
Representación de diferentes roles en base a capacidad histriónica para lograr posiciones en la negociación.

**VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACION  
TIJUANA, B.C

30%  
10%  
30%  
30%  
100%

3 exámenes parciales.  
Participación en clase.  
Exposiciones individuales y en grupo.  
Elaboración de ensayos sobre temas específicos.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACION  
TIJUANA, B.C.

## IX. BIBLIOGRAFÍA

Básica

Complementaria

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.-  
Protocolo comercial. Tácticas de Negociación Intercultural.  
Autor: Jeanette S. Martin y Lillian H. Chaney  
Editorial: Grupo Editorial Patria.

Texto 1.  
Ganar-ganar negociando: como convertir el conflicto en  
acuerdo.  
Autor: Fred Edmund Jandt.  
Editorial: CECSA. 1986.

Texto 2.  
El recurso del líder.  
Autor: Guy A. Hale.  
Editorial: IRWIN/Panorama Editorial. 1996

Texto 3.  
Como negociar con éxito.  
Autor: Gabin Kennedy/John Benson.  
Editorial: Bilbao:Deusto. 1991.

Texto 4.  
Negociar: Un arte para el triunfo.  
Autor: Harry A. Mills.  
Editorial: Diana. 1998.

Texto 5.  
Todo es negociable  
Autor: Herb Cohen.  
Editorial: Grupo editorial Planeta. 1999.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACION  
TIJUANA, B.C