

**SÍLABO**

1. Información General				
Programa de estudios	ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS		Código de Programa	M2982-3-001
Nivel Formativo	Profesional técnico		Plan de estudios	2019
Modulo Formativo	Gestión y ejecución de planes		Código de modulo formativo	MF3
Unidad Didáctica	Técnicas de Negociación		Código de unidad de competencia	UC3
Horas Semanal (T/P)	2/2		Código de unidad didáctica	UD39
Total, de horas del periodo (T/P)	36/36		Créditos	3
Periodo académico	VI		Semestre lectivo	2019 - II
Sección	ÚNICA		Docente	
Fecha de inicio y termino			E-mail	
2. Sumilla				
<p>La unidad didáctica de técnicas de negociación, del programa de estudios de administración de empresas, es de formación profesional técnico, es de carácter teórico y práctico, propone desarrollar la capacidad de negociación y solución de conflictos, inherente en la conducta humana y desempeño del futuro profesional. La asignatura ha sido diseñada para favorecer el aprendizaje y comprensión del arte y la ciencia de negociar en dos connotaciones, no solo como un método de solucionar conflictos que podrían suscitarse en el ambiente de trabajo sino también para vender productos o servicios.</p> <p><b>Abarca aspectos como:</b> conceptos y manejo de fundamentos básicos de la negociación, los factores y las situaciones de conflicto y/o de negociación con clientes o grupos de interés para alcanzar soluciones de éxito que sean beneficiosas para las partes, fases del proceso de negociación, los métodos, tácticas, estilos y estrategias para lograr una negociación eficaz, aspectos básicos de la negociación comercial que es fundamental para formar empresa y así generar empleo.</p>				
3. Unidad de competencia vinculada al módulo		4. Indicadores de logro		
Gestionar la ejecución del plan operativo en función al plan estratégico de la empresa y la normativa vigente.		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Elabora el plan operativo considerando la disponibilidad de los diferentes recursos en función a lo establecido en el plan estratégico, políticas de la empresa y normativa vigente.</li> <li>2. Implementa la ejecución del plan operativo teniendo en cuenta a las políticas de la empresa y a la normativa vigente.</li> <li>3. Evalúa informes y reportes de gestión del área asignada en función a los procedimientos establecidos por la empresa y normativa vigente.</li> <li>4. Elabora reportes de gestión estableciendo observaciones y acciones de mejora según los objetivos de la empresa.</li> </ol>		
5. Actividades de aprendizaje				
Sem	Indicadores	Contenidos	Evidencias	Horas
1	Elabora el plan operativo considerando la disponibilidad de los diferentes recursos en función a lo establecido en el plan estratégico, políticas de la empresa y normativa vigente.	<b>ASPECTOS BÁSICOS DE LA NEGOCIACIÓN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Definición de negociación</li> <li>- Características de la negociación</li> <li>- Principales tipos de negociación <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Negociación como intento para superar conflictos</li> <li>✓ Negociación de intercambio (bienes, servicios u otro tipo de actividades)</li> <li>✓ Negociación para cooperar en una actividad u objetivo común.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Participación activa aplicando la técnica de Brainstorming sobre ideas de la negociación.</li> <li>- Analiza, identifica y explica mediante un resumen los principales tipos de negociación.</li> </ul>	4

		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Negociaciones que surgen de situaciones, o tienden a objetivos</li> </ul>		
2	Elabora el plan operativo considerando la disponibilidad de los diferentes recursos en función a lo establecido en el plan estratégico, políticas de la empresa y normativa vigente.	<p><b>ASPECTOS BÁSICOS DE LA NEGOCIACIÓN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Otros tipos de negociación               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Según el modo                   <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Negociación explícita</li> <li>b. Negociación tácita</li> </ul> </li> <li>✓ Según el método o sistema                   <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Negociación competitiva</li> <li>b. Negociación Integradora</li> <li>c. Negociación mixta</li> </ul> </li> <li>✓ Según los resultados obtenidos                   <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Negociación de suma – cero o de puro conflicto</li> <li>b. Negociación de suma – positiva o de pura coordinación</li> </ul> </li> <li>✓ Según el estilo                   <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Negociación inmediata</li> <li>b. Negociación progresiva</li> </ul> </li> <li>✓ Según los niveles de análisis                   <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Negociación interpersonal</li> <li>b. Negociación intergrupal</li> </ul> </li> <li>✓ Según las partes implicadas                   <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Negociación bilateral</li> <li>b. Negociación multilateral</li> </ul> </li> <li>✓ Según la composición                   <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Negociación directa</li> <li>b. Negociación a través de representantes</li> </ul> </li> <li>✓ Según el ámbito                   <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Negociación diplomática</li> <li>b. Negociación comercial</li> <li>c. Negociación social</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	Elabora, presenta y diferencia en un esquema otros tipos de negociación.	4
3	Implementa la ejecución del plan operativo teniendo en cuenta a las políticas de la empresa y a la normativa vigente.	<p><b>FASES DE LA NEGOCIACIÓN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Preparación y planificación</li> <li>- Presentación e inicio de la discusión</li> <li>- Las propuestas y el intercambio</li> <li>- El acuerdo y el cierre</li> </ul> <p><b>Caso:</b> Negociación eficaz para resolver problemas con los clientes.</p>	Elaboran y exponen las fases de la negociación para resolver el conflicto con los clientes si fueran administradores de una empresa o entidad.	4
4	Elabora el plan operativo considerando la disponibilidad de los diferentes recursos en función a lo establecido en el plan estratégico, políticas de la empresa y normativa vigente.	<p><b>DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN</b></p> <p><b>La Preparación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Las bandas en la negociación               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Punto de arranque</li> <li>✓ Objetivo</li> <li>✓ Punto de ruptura</li> </ul> </li> <li>- Obtención de información: la escucha activa</li> <li>- Material de apoyo a la negociación</li> <li>- El entorno físico de la negociación               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ventajas de negociar en territorio propio</li> <li>✓ Ventajas que puede reportarnos negociar en territorio ajeno.</li> </ul> </li> </ul>	Elaboran y exponen una propuesta de solución para lograr una negociación eficaz con los colaboradores de la empresa, si fueran el gerente.	4

		<b>Caso:</b> Negociación eficaz para resolver problemas con los colaboradores de la empresa.		
5	Implementa la ejecución del plan operativo teniendo en cuenta a las políticas de la empresa y a la normativa vigente.	<b>DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN</b> <b>La Conducción De La Negociación</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tácticas de negociación</li> <li>✓ Las imágenes falsas</li> <li>✓ Guerra Psicológica</li> <li>✓ Distribución de papeles</li> <li>✓ La carta guardada.</li> <li>✓ La amenaza</li> <li>✓ La mala fama</li> <li>✓ Tácticas de presión posicionales</li> </ul>	Idean y dramatizan cada una de las tácticas de negociación estudiadas.	4
6	Elabora reportes de gestión estableciendo observaciones y acciones de mejora según los objetivos de la empresa.	<b>DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN</b> <b>EL CIERRE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tipos principales de cierre</li> <li>✓ Cierre por concesión</li> <li>✓ Cierre con resumen</li> <li>✓ Cierre con descanso</li> <li>✓ Cierre con ultimátum</li> <li>✓ Cierre disyuntivo</li> </ul>	Analiza, identifica y presenta cual es el tipo de cierre que más se adecua o el más recomendable para lograr una negociación eficaz y darle solución al caso.	4
<b>1Era Prueba Escrita (Semana 1 - 5)</b>				
7	Evalúa informes y reportes de gestión del área asignada en función a los procedimientos establecidos por la empresa y normativa vigente.	<b>FINES Y FACTORES DE LA NEGOCIACIÓN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fines y objetivos de la negociación</li> <li>- Factores con influencia en la negociación</li> <li>✓ Factores personales</li> <li>✓ Factores de rol</li> <li>✓ Factores de situación</li> <li>✓ Factores interactivos</li> </ul>	Elaboración y presentación de recomendaciones prácticas para cada una de las fases de la negociación teniendo en cuenta los factores que influyen en esta (negociación).	4
8	Evalúa informes y reportes de gestión del área asignada en función a los procedimientos establecidos por la empresa y normativa vigente.	<b>ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estrategia integrativa (Ganar – Ganar)</li> <li>- Estrategia competitiva (Ganar – Perder)</li> <li>- Estrategia de flexibilidad (Perder – Ganar)</li> <li>- Estrategia de pasividad (Perder – Perder)</li> </ul>	Escenifican una estrategia de negociación de un conflicto organizacional.	4
9	Elabora reportes de gestión estableciendo observaciones y acciones de mejora según los objetivos de la empresa.	<b>MÉTODOS DE NEGOCIACIÓN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Métodos</li> <li>✓ Negociación por posiciones</li> <li>✓ Negociaciones competitivas</li> <li>✓ Las concesiones</li> <li>✓ Negociaciones colaborativas</li> <li>✓ Negociación por principios</li> <li>✓ Centrarse en los intereses, no en las posturas</li> <li>✓ Debe basarse en criterios objetivos</li> </ul>	Analiza, identifica las principales características y debate sobre los métodos de negociación.	4
10	Evalúa informes y reportes de gestión del área asignada en función a los procedimientos	<b>MÉTODOS DE NEGOCIACIÓN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Criterios para elegir el método de negociación más apropiado.</li> </ul>	Identifica, analiza y presenta un esquema sobre los criterios y los puntos que definen el método de una negociación	4



	establecidos por la empresa y normativa vigente.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Puntos que definen el método de negociación</li> <li>✓ Las personas</li> <li>✓ Los intereses</li> <li>✓ Las opciones</li> <li>✓ Los criterios</li> </ul>		
11	Elabora reportes de gestión estableciendo observaciones y acciones de mejora según los objetivos de la empresa.	<b>ESTILOS DE NEGOCIACIÓN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estilo impositivo y estilo agresivo</li> <li>- Estilo cooperador</li> <li>- Estilo argumentativo</li> <li>- Formalista</li> <li>- Estilo diplomático</li> </ul>	Conceptualiza, distingue y presenta mediante un cuadro comparativo los estilos de negociación	4
12	Evalúa informes y reportes de gestión del área asignada en función a los procedimientos establecidos por la empresa y normativa vigente.	<b>EL PERFIL DEL NEGOCIADOR</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tipos de negociadores</li> <li>✓ Negociador de acción</li> <li>✓ Negociador de método</li> <li>✓ Negociador Comunicativo</li> <li>✓ Negociador de ideas</li> <li>✓ Negociador enfocado a los resultados</li> <li>✓ Negociador enfocado a las personas</li> <li>- Actitudes y técnicas que garantizan el éxito</li> </ul>	Analizan y explican por medio de un portavoz por equipo como debe ser el perfil de un negociador eficaz.	4
13	Implementa la ejecución del plan operativo teniendo en cuenta a las políticas de la empresa y a la normativa vigente.	<b>LOS COLABORADORES Y LA NEGOCIACIÓN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Negociación empleador - empleado.</li> <li>- El sindicato y la negociación</li> <li>✓ Tipos de negociación para el sindicato</li> <li>- Requisitos para una intervención exitosa</li> <li>- Habilidades necesarias para intervenir de manera efectiva</li> <li>- Como combinar la personalidad y el temperamento con el estilo y las tácticas.</li> </ul>	Plantea propuestas de negociación frente a una simulación de un conflicto con los trabajadores por exigencia de mejores condiciones laborales.	4
<b>2da Prueba Escrita (Semana 6 – 13)</b>				
14	Elabora el plan operativo considerando la disponibilidad de los diferentes recursos en función a lo establecido en el plan estratégico, políticas de la empresa y normativa vigente.	<b>LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Qué es negociar?</li> <li>- Elementos de una negociación</li> <li>✓ El oferente</li> <li>✓ Comprador</li> <li>✓ Producto</li> <li>✓ Entorno</li> <li>- ¿Cuál es su negocio?</li> <li>- El perfil del negociador y de la contraparte</li> </ul>	Investigan, presentan una monografía, sustentan y debaten sobre negociación comercial	4
15	Elabora reportes de gestión estableciendo observaciones y acciones de mejora según los objetivos de la empresa.	<b>LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Observación y análisis de la contraparte</li> <li>- Protocolo de la negociación</li> <li>✓ Negociación en terreno propio</li> </ul>	Identifican y presentan en un esquema, en parejas las ventajas y desventajas de los protocolos de negociación	4



		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Negociación en terreno contrario</li> <li>✓ Negociación en terreno neutral</li> <li>- Perfiles de los negociadores</li> <li>✓ Perfil promotor</li> <li>✓ Perfil soporte</li> <li>✓ Perfil controlador</li> <li>✓ Perfil Analítico</li> </ul>		
16	Evalúa informes y reportes de gestión del área asignada en función a los procedimientos establecidos por la empresa y normativa vigente.	<b>LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Perfil negociador internacional</li> <li>✓ Negociador Latinoamericano</li> <li>✓ Negociador anglosajón</li> <li>✓ Negociador francés</li> <li>✓ Negociador japonés</li> <li>✓ Negociador Medio Oriente</li> </ul>	Analiza, identifica, y describe en un organizador visual las diferencias en los perfiles negociadores internacionales	4
17	Implementa la ejecución del plan operativo teniendo en cuenta a las políticas de la empresa y a la normativa vigente.	<b>LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Etapas de una negociación</li> <li>✓ Prospectar intuitivamente</li> <li>✓ Atención – Interés</li> <li>✓ Presentar</li> <li>✓ Convencimiento               <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Negociar                   <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definir las bases de la negociación</li> <li>• Identificar la autoridad</li> <li>• Identificar el poder</li> <li>• Identificar los conflictos</li> </ul> </li> <li>b. Concepto BATNA - MAAN</li> </ul> </li> <li>✓ Cerrar</li> <li>✓ Seguimiento</li> </ul>	Elabora, presenta y expone sobre las etapas de la negociación comercial, ejemplificando cada una de ellas.	4
18	Elabora reportes de gestión estableciendo observaciones y acciones de mejora según los objetivos de la empresa.	<b>LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Errores que no se deben cometer en una negociación</li> <li>✓ Errores en las estrategias de promoción.</li> <li>✓ Errores en las estrategias de negociación.</li> <li>✓ Errores en las estrategias de cierre.</li> <li>✓ Errores en las estrategias de seguimiento.</li> </ul>	Analizan y presentan un listado de los errores que no se deben cometer en una negociación.  - Presentación de informe final	4
<b>Prueba Escrita Final (Semana 14 – 18)</b>				

## 6. Recursos didácticos

Impresos: Separatas, Libros, Guías y Casos prácticos, etc.  
 Digitales: Archivos PPT, Archivos PDF, Páginas web, Videos, Internet, etc.  
 Materiales: Pizarra, Plumones, Mota.  
 Equipos: Proyector multimedia, PC, Laptops.

## 7. Metodología

- ✓ Métodos a utilizar: Inductivo, Deductivo, Analítico, Activo – Demostrativo.
- ✓ Estrategias del aprendizaje y enseñanza didácticas basado en problemas, las técnicas de la problematización y la contextualización de los contenidos educativos, fomentar el aprendizaje mediante la ejemplificación de casos, la exposición dialogada, participación activa, debates y el análisis de información, así como diversas formas de comunicación educativa. Consolidación de los conocimientos a través de la aplicación práctica y de la reflexión crítica, para ello, se alternará la exposición de contenidos teóricos con la aplicación de los mismos a casos reales o diseñados,





empleando la escenificación; se buscara principalmente el trabajo continuo en equipos para fomentar el liderazgo, la colaboración conjunta y la capacidad de llegar a acuerdos de manera efectiva a pesar de sus diferencias.

✓ Técnicas a utilizar: Esquemas, Lluvia de ideas, Trabajos individuales y grupales, Talleres, Exposiciones, Simulaciones, etc.

## 8. Tipos Evaluación

<p><b>8.1 Consideraciones</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El sistema de calificación es escala vigesimal.</li> <li>- Nota mínima aprobatoria es 13 (UD &amp; EFSRT); se tendrá en consideración las horas teóricas y prácticas definidas en el plan de estudios.</li> <li>- El promedio final de la UD, es el promedio de las notas obtenidas en todos los indicadores.</li> <li>- La fracción mayor o igual a 0.5 es a favor del estudiante.</li> <li>- El máximo de inasistencias no debe superar el 30%.</li> <li>- Identificación institucional.</li> <li>- Los estudiantes que desaprueben alguna unidad didáctica, podrán matricularse en el siguiente periodo académico (siempre que no sea Pre-requisito).</li> </ul>	<p><b>8.2 Tipos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diagnóstica</li> <li>- Proceso o formativa</li> <li>- Evaluación de resultados</li> <li>- Auto - evaluación</li> <li>- Co - evaluación</li> <li>- Hetero - evaluación</li> <li>- Sumativa</li> </ul>	<p><b>8.3 Ponderación y promedio</b></p> <p>La nota para cada indicador se obtendrá, teniendo en cuenta el peso dado a las horas teóricas y prácticas. Por lo que, para la unidad didáctica de Técnicas de Negociación, se tiene en cuenta el siguiente detalle:</p> <p><b>Total promedio de teoría ( t ) : 50 %</b>  <b>Total promedio de práctica ( p ) : 50 %</b>  Nota final= T (0.50) + p (0.50)  El promedio de la unidad didáctica se obtiene aplicando la media aritmética de las notas obtenidas en los indicadores.</p>
--	---	---

## 9. Referencias bibliográficas (Normas APA)

- ❖ Budjac, B. (2011). *Técnicas de negociación y resolución de conflictos*. México: Pearson Educación.
- ❖ Equipo de Formación Sindical de la Escuela Julián Besteiro. (2001). *Estrategias y Técnicas de Negociación*. Madrid: Escuela Julián Besteiro.
- ❖ Equipo Vértice. (2008). *Negociación Comercial*. España: Editorial Vértice.
- ❖ Fernández, S. (2005). *Técnicas de Negociación: Habilidades para Negociar con Éxito*. España: Ideaspropias Editorial.
- ❖ González, M. (2006). *Técnicas de Negociación*. España: IC Editorial.
- ❖ Zapata, A. (2010). *Negociación Arte Empresarial: Los errores que no se deben cometer en una negociación*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

V° B°

Elías Soplín Vargas, abril de 2020.

Jefe de Unidad Académica  
Edwar, Llatas Fernandez

Docente de Unidad Didáctica  
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX