

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

Organización Y Gerencia

ASIGNATURA	TEORÍA DE LA NEGOCIACIÓN
CODIGO	OG0937
SEMESTRE	2021-1
INTENSIDAD HORARIA	16 horas semestral
CARACTERÍSTICAS	No suficientable
CRÉDITOS	1

1. JUSTIFICACIÓN CURSO

Ontología y comportamiento del ser en las relaciones laborales , comerciales y sociales

La negociación es un proceso conversacional que busca generar valor, mejorando así la productividad y la competitividad personal y organizacional.

El desarrollo de habilidades de negociación es cada día una competencia necesaria en el mundo globalizado y como actividad integradora es necesaria fundamental e indispensable para la formación de los PROFESIONALES ESTUDIANTES DE LA ESPECIALIZACIÓN

2. OBJETIVOS GENERALES DEL CURSO

- 2.1. Proporcionar bases teóricas técnicas y procedimentales que le faciliten al PROFESIONAL desarrollar sus habilidades de negociación, para que tenga la capacidad de operar eficazmente dentro del entorno de su organización y/o actividad profesional, contribuya a mejorar el clima laboral e institucional y pueda romper impases y estancamientos en situaciones que requieren un acuerdo de varias partes en conflicto. El participante debe cuestionar paradigmas limitantes y encontrar nuevos paradigmas potencializadores, interiorizarlos y actuar en conformidad, Adicionalmente mejorar la capacidad de escucha, de preguntar y callar en los diferentes procesos de la negociación.
- 2.2. Despersonalizar los procesos negociadores e integrar y construir posibilidades desde y con la diferencia .
- 2.3. Identificar entender y comprender diferentes puntos de vista en los procesos negociadores
- 2.4. El curso tiene 16 horas presenciales y 32 horas personales discriminadas así:

- 2.4.1. Ocho Horas presenciales trabajando el Ser negociador y las 16 horas personales están distribuidas en actividades de lectura de libros y artículos, libros y en hacer actividades conscientes de lo trabajado en clase fundamentado en tareas individuales, de coordinación de acciones y de reflexión, es decir validando y reforzando conceptos y hábitos cuestionados y modificados.
- 2.4.2. Ocho horas presenciales trabajando el Hacer del negociador y la 16 horas personales están distribuidas en actividades de lectura de libros y artículos, libros y en hacer actividades conscientes de lo trabajado en clase fundamentado en tareas individuales, de coordinación de acciones y de reflexión, es decir validando y reforzando comportamientos modificados en los procesos de negociación

3. DESCRIPCIÓN ANALÍTICA DE CONTENIDOS

Se divide en los siguientes Unidades:

- 3.1.1. Unidad del SER negociador: se define los perfiles negociadores, paradigmas que bloquean y que potencializan al negociador, enfoques y estilos de negociación, las emociones y su impacto en el negociador, competencias del negociador.
- 3.1.2. Unidad del HACER del negociador: estilos a utilizar según contexto, diferentes métodos de negociación, estrategias y tácticas negociadoras, herramientas de preparación de una negociación.

4. EVALUACIÓN

- 4.1. 50% trabajo teórico práctico de lectura de un libro y su aplicación a la negociación
- 4.2. 50% taller de negociación

5. BIBLIOGRAFIA GENERAL

METODO Harvard DE NEGOCIACIÓN". AUTOR: JOSÉ I TOBÓN, EDITORIAL UPB

SÍ... DE ACUERDO EN LA PRÁCTICA". AUTORES ROGER FISHER, DANNY ERTEL EDITORIAL NORMA.

CONVERSACIONES DIFÍCILES". AUTORES: DOUGLAS STONE, BRUCE PATTON, SHEILA HEEN. EDITORIAL NORMA.

COMO NEGOCIAR PARA MEJORAR RESULTADOS" AUTOR J.WINKLER. EDITORIAL DEUSTO

FUNDAMENTOS DE NEGOCIACION" AUTORES: ROY J LEWICKI, BRUCE BARRY, DAVID M. SAUNDERS. EDITORIAL Mc Graw Hill.

EL FACTOR CONFIANZA" AUTORES STEPHEN M. R COVEY, REBECCA R. MERRILL.EDITORIAL: PAIDOS.

LAS EMOCIONES EN LA NEGOCIACION. ROGER FISHER,DANIEL SHAPIRO EDITORIAL NORMA.

LOS SIETE HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA. AUTOR STEPHEN COVEY EDITORIAL PAIDOS.

TALENTO NEGOCIADOR: PODERES Y COMPORTAMIENTOS DE ÉXITO, AUTOR JULIÁN GUTIRREZ CONDE. EDITORIAL PIRAMIDE 2005.

EL IMBÉZIL RELACIONAL EN LA NEGOCIACIÓN. AUTOR : JULIAN GUTIEREZ CONDE , EDITORIAL PIRÁMIDE 2008.

NEGOCIACIÓN ARTE EMPRESARIAL: LOS ERRORES QUE NO SE DEBEN COMETER EN UNA NEGOCIACIÓN, AUTOR G. ANDRES ZAPATA. EDITORIAL ECOEEDICIONES 2010

