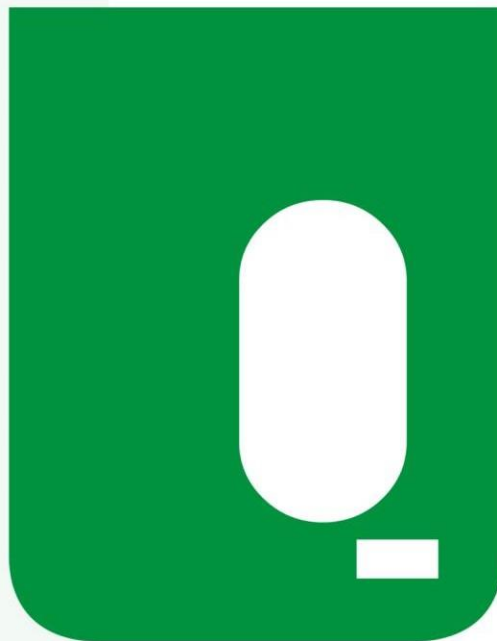


**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
ESPACIO ACADÉMICO: NEGOCIACION
MODALIDAD A DISTANCIA**



**UNIVERSIDAD
DEL QUINDÍO**

2020-1

NEGOCIACION

I. FICHA TÉCNICA

Número de créditos académicos:	3
Facultad que lo ofrece:	Ciencias Económicas, Administrativas y Contables
Campo de formación:	Profesional AEP
Código ECOTIC:	43260
Naturaleza del curso:	Teórico
Semestre:	VIII
Prerrequisitos:	Economía Internacional, Legislación Internacional
Periodo Académico:	2020 – I

II. PRESENTACIÓN DEL CURSO

El desarrollo de los negocios está recibiendo una inusitada retroalimentación de los cambios impulsados por la globalización y el postmodernismo. De hecho, las mejores universidades del mundo que ofrecen programas de negocios, tienen dentro de sus currículos la asignatura de negociación. Negociar, concertar, acordar, hacer alianzas, crear sinergias, mediar hacen parte de todos los antecedentes del proceso decisorio. Lo anterior significa que la negociación es un proceso que se autoalimenta del mismo eslabonamiento decisorio para generar acuerdos en el logro de las estrategias empresariales. Este curso representa el esfuerzo que el programa hace por actualizar el currículo a las necesidades y requerimientos con que la velocidad del cambio del mundo de los negocios exige entender la transnacionalización, internacionalización y globalización del mercado.

III. PROPÓSITO DE FORMACIÓN DE LA ASIGNATURA

Al finalizar el curso los estudiantes estarán en capacidad de comprender la naturaleza y funciones de la negociación, tendrán la habilidad de preparar el terreno para una negociación integradora aplicando las herramientas y técnicas ofrecidas por la gerencia del valor. Igualmente, el estudiante conocerá del aspecto emocional y psicológico del proceso de negociación mediante la solución de casos concretos del mundo de los negocios nacionales. Uno de los propósitos de este curso es envolver críticamente a los estudiantes en el conocimiento de los negocios nacionales.

IV. OBJETIVO GENERAL

Lograr que los estudiantes analicen y profundicen la naturaleza y función de la negociación para aplicar sus conceptos y principios mediante la gerencia estratégica y las tácticas de negociación integradora en el mundo real.

V. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Aplicar la teoría de la negociación en la solución de problemas de la vida real.
- Comprender el papel de la comunicación, la ética y las emociones en el proceso de negociación. Relacionar los grupos económicos con el desarrollo del país.
- Conocer y analizar los elementos de la negociación nacional y transcultural.

VI. ARTICULACIÓN DE LA ASIGNATURA

Esta asignatura se correlaciona con todas las asignaturas de la carrera porque el desarrollo de la capacidad argumentativa del estudiante exige el uso de todos los conocimientos adquiridos durante la carrera. Negociar es lograr un acuerdo con base en conocimientos, persuasión e ideas convincentes en la que todos nos sentimos ganadores. Por otra parte, el estudiante tendrá que ser sensible a la diversidad cultural nacional para resolver situaciones que se desarrollan dentro del contexto del país.

VII. COMPETENCIAS A DESARROLLAR EN LA ASIGNATURA

En cuanto al saber:

Conocer con propiedad la teoría que permite el desarrollo de una negociación integradora que usa elementos científicos. Historia empresarial.

En cuanto al ser:

La seguridad que le da al futuro profesional de enfrentarse al campo laboral con técnicas vitales para entrar en cualquier tipo de negociación. Desarrollar la madurez profesional.

Habilidades para dar conferencias y dominio de auditorios

En cuanto al saber hacer:

Prepararse para una negociación. Capaz de conformar equipos de trabajo para una negociación. Aplicar estrategias y tácticas de planeación en la negociación. Actuar con madurez y estilo antes, durante y después de la negociación. Reconocer la diversidad, el multiculturalismo y la importancia de los negocios nacionales en su vida profesional. Investigar la historia de empresas. Aplicar la sinergia.

VIII. METODOLOGÍA

La transferencia de conocimiento en este curso se desarrollará a través de las experiencias facilitadas por el trabajo que realicen los estudiantes en los CIPAS. Para tal efecto la administración del tiempo dedicado a los talleres obedecerá a una dinámica en la que los

estudiantes y tutor ejecutarán en cada sesión actividades variadas y diferentes orientadas a la consolidación de los grupos de estudio. Los estudiantes deben preparar con antelación los temas de cada taller, responder durante la sesión por los temas asignados y estudiar responsablemente para las sesiones posteriores. Este curso se dirige como un seminario de actualización permanente. El orden temático se presentará de acuerdo al contenido del libro básico de este curso “Fundamentos de Negociación”. En cada taller se ejecutarán las siguientes acciones operativas: 1. Trabajo en grupos para responder a cuestionarios de aplicación de conocimientos y revisión de los fundamentos teóricos. Evaluación individual 2. Resolución, presentación, exposición y evaluación de las investigaciones asignadas. Trabajo en grupos con exposición y presentación de resultados de acuerdo a los roles asignados para la negociación. Conclusiones. Evaluación. 3 Autoevaluación.

NÚCLEOS PROBLÉMICOS

¿Qué es más importante en una negociación: los fines o los medios? Analice la incidencia en el proceso de estos dos factores.

. ¿En el medio cultural colombiano cómo aplican los principios éticos en una negociación internacional? Importancia de los grupos económicos en el desarrollo administrativo.

. ¿El núcleo de la negociación es siempre ganar-ganar? ¿Hay otras opciones?

. ¿Cuáles son las mejores alternativas para un negociador manejar los condicionantes políticos, sociales y culturales? La historia de la empresa colombiana.

. ¿Una negociación permite realmente la aplicación de conocimientos científicos y técnicos?

¿Cómo se financia una adquisición? ¿Qué son holdings?

IX. EJES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS DE LA MATERIA

A continuación, se presentan los contenidos de la asignatura, referenciados con Capítulo, tema y página al texto guía “FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN”. Roy J. Lewicki, David M. Saunders, Bruce Barry. Quinta Edición. McGraw Hill. 2012.

Los ejes temáticos deberán ser estudiados por los estudiantes con anterioridad al encuentro tutorial, para lo cual contarán con la ayuda, tutoría y facilitación del profesor para resolver dudas vía Internet o telefónica, o durante la tutoría en la modalidad presencial. Los talleres se desarrollarán de acuerdo al procedimiento establecido en la metodología.

Lectura del instructivo académico-administrativo por parte del profesor. Valor de la asistencia a las tutorías: dos ausencias, el estudiante no tiene notas del curso. Determinación y asignación de trabajos para cada tutoría

CAPÍTULOS 1, 2, 3	PRIMER ENCUENTRO TUTORIAL	PÁGINA
	Capítulos 1, 2, 3	1 a 95
	• Capítulo 1 La naturaleza de la negociación. Página 1 a 28 • Capítulo 2 Estrategia y tácticas de una negociación distributiva. Página 29 a 65. • Capítulo 3 Estrategia y tácticas de una negociación integradora. Página 66 a 95	
TALLER PRESENCIAL	El tutor suministrará algún estudio de caso empresarial para aplicar conocimientos relacionados con el contenido temático del encuentro tutorial.	
TALLER A SER ENTREGADO	1. Proponga un mapa conceptual sobre el capítulo 1. 2. Proponga un mapa conceptual sobre el capítulo 2. 3. Proponga un mapa conceptual sobre el capítulo 3. 4. Realizar una reflexión crítica sobre cada uno de los capítulos de máximo dos hojas por cada uno. (máximo dos hojas, tamaño fuente 12, tipo fuente times new roman, espacio 1,5).	
DOCUMENTO EN BASE DE DATOS DE LA UNIVERSIDAD DEL QUINDÍO Documento entregable adjunto al taller tutorial	1. Todo lo que usted quería saber sobre... NEGOCIACIÓN MEDIACIÓN Y SOLUCIÓN DE CONFLICTOS Berríos, M. C., & Felce, L. M. (2008). Todo lo que usted quería saber sobre... NEGOCIACIÓN MEDIACIÓN Y SOLUCIÓN DE CONFLICTOS. Debates IESA, 13(3). Base de datos: BUSINESS SOURCE ULTIMATE. 2. Realizar un mapa conceptual. 3. Estructurar reflexión analítica del documento. (máximo dos hojas, tamaño fuente 12, tipo fuente times new roman, espacio 1,5).	
CAPÍTULOS 4,5,6	SEGUNDO ENCUENTRO TUTORIAL	
	Capítulos 4, 5, 6.	96 a 162
	• Capítulo 4 Negociación. Estrategia y planificación. Páginas 96 a 119. • Capítulo 5 Percepción. Conocimiento y emoción. Páginas 120 a 146. • Capítulo 6 Comunicación. Páginas 147 a 162.	

TALLER PRESENCIAL	El tutor suministrará algún estudio de caso empresarial para aplicar conocimientos relacionados con el contenido temático del encuentro tutorial	
TALLER A SER ENTREGADO	1. Proponga un mapa conceptual sobre el capítulo 4. 2. Proponga un mapa conceptual sobre el capítulo 5. 3. Proponga un mapa conceptual sobre el capítulo 6. 4. Realizar una reflexión crítica sobre cada uno de los capítulos de máximo dos hojas por cada uno. (máximo dos hojas, tamaño fuente 12, tipo fuente times new roman, espacio 1,5).	
DOCUMENTO EN BASE DE DATOS DE LA UNIVERSIDAD DEL QUINDÍO Documento entregable adjunto al taller tutorial	1. The Intrapersonal and Interpersonal Effects of Anger on Negotiation Strategies: A Cross-Cultural Investigation. Liu, M. (2009). The intrapersonal and interpersonal effects of anger on negotiation strategies: A cross-cultural investigation. Human Communication Research, 35(1), 148-169. Base de datos: BUSINESS SOURCE ULTIMATE. 2. A model of negotiation scenarios based on time, relevance and control used to define advantageous positions in a negotiation. Altamirano, O. G. R., & Hernández, C. L. (2016). A model of negotiation scenarios based on time, relevance and control used to define advantageous positions in a negotiation. Mercados y Negocios (1665-7039), 1(32), 69-80. Base de datos: BUSINESS SOURCE ULTIMATE. 3. Realizar un mapa conceptual para cada lectura 4. Estructurar reflexión analítica de cada uno de los documentos. (máximo dos hojas, tamaño fuente 12, tipo fuente times new roman, espacio 1,5).	
CAPÍTULO 7,8,9	TERCER ENCUENTRO TUTORIAL	
	Capítulos 7, 8, 9.	163ª 228
	• Capítulo 7 Obtención y utilización del poder de negociación. Páginas 163 a 183. • Capítulo 8 La ética en la negociación. Páginas 184 a 208. • Capítulo 9 Las relaciones en la negociación. Páginas 209 a 228.	

TALLER PRESENCIAL	El tutor suministrará algún estudio de caso empresarial para aplicar conocimientos relacionados con el contenido temático del encuentro tutorial	
TALLER A SER ENTREGADO	1. Proponga un mapa conceptual sobre el capítulo 7. 2. Proponga un mapa conceptual sobre el capítulo 8. 3. Proponga un mapa conceptual sobre el capítulo 9. 4. Realizar una reflexión crítica sobre cada uno de los capítulos de máximo dos hojas por cada uno. (máximo dos hojas, tamaño fuente 12, tipo fuente times new roman, espacio 1,5).	
DOCUMENTO EN BASE DE DATOS DE LA UNIVERSIDAD DEL QUINDÍO Documento entregable adjunto al taller tutorial	1. INNOVACIÓN EN SITUACIONES DE NEGOCIACIÓN. HERRAMIENTAS INVENTIVAS PARA CREAR VALOR. Gleiser, D. (2010). Innovación en situaciones de negociación. Herramientas inventivas para crear valor. Estudios Gerenciales, 26(116), 83-100. Base de datos: BUSINESS SOURCE ULTIMATE. 2. Negociar en circunstancias cambiantes los motivos sociales como moderadores del capital económico y relacional Medina, F. J., Marin R., & Jimena, Y. (2014). Negociar en circunstancias cambiantes: los motivos sociales como moderadores del capital económico y relacional. Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones, 30(3), 141-148. Base de datos: Science Direct 3. Realizar un mapa conceptual para cada lectura 4. Estructurar reflexión analítica de cada uno de los documentos. (máximo dos hojas, tamaño fuente 12, tipo fuente times new roman, espacio 1,5).	
CAPÍTULO 10,11,12	CUARTO ENCUENTRO TUTORIAL	
	Capítulos 10, 11, 12.	229ª 282
	• Capítulo 10. Múltiples partes y equipos. Páginas 229 a 249. • Capítulo 11. Páginas 250 a 272. • Capítulo 12. Páginas 273 a 282.	

TALLER PRESENCIAL	El tutor suministrará algún estudio de caso empresarial para aplicar conocimientos relacionados con el contenido temático del encuentro tutorial.	
TALLER A SER ENTREGADO	1. Proponga un mapa conceptual sobre el capítulo 10. 2. Proponga un mapa conceptual sobre el capítulo 11. 3. Proponga un mapa conceptual sobre el capítulo 12. 4. Realizar una reflexión crítica sobre cada uno de los capítulos de máximo dos hojas por cada uno. (máximo dos hojas, tamaño fuente 12, tipo fuente times new roman, espacio 1,5).	
DOCUMENTO EN BASE DE DATOS DE LA UNIVERSIDAD DEL QUINDÍO Documento entregable adjunto al taller tutorial	1 Elementos culturales en los procesos de negociación internacional. Caso China. Castell, O. P. C. (2014). Elementos culturales en los procesos de negociación internacional. Caso China. Suma de Negocios, 5(12), 143-147. Base de datos: Science Direct. 2 Realizar un mapa conceptual para cada lectura. 3 Estructurar reflexión analítica de cada uno de los documentos. (máximo dos hojas, tamaño fuente 12, tipo fuente times new roman, espacio 1,5).	

X. EVALUACIÓN

Los porcentajes son estipulados por el docente. El número de evaluaciones, talleres, ejercicios, casos y aportes, para llegar a los porcentajes estipulados, dependerá de la concertación realizada con los estudiantes, la cual quedará estipulada en el acta formalizada en el primer encuentro tutorial.

XI. BIBLIOGRAFÍA – WEBGRAFÍA

Lewicki, R. (2012) Fundamentos de Negociación. McGraw Hill. 5° Edición.
 Thompson. L (2010) The Mind and Heart of the Negotiator. Pearson Prentice Hall.
 Biggest merger and acquisition disasters Bloomberg.com
 Comparing American and Chinese negotiation styles (Negotiation Business) Video You TUBE.
 degerencia.com
 Forbes Fortune Gerencie.com
 Investopedia.com Inviertaencolombia.com.co Latinbusinesschronicle.com Losdatos.com
 Negotiation, Lewicki. Presentations power point. Portafolio.co
 Termsheet.com Yahoo finance

Diario de Fusiones y Adquisiciones. Harvard Business Publishing.

