



UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
Facultad de Ciencias Administrativas
Escuela Profesional de Administración

Silabo
NEGOCIACION EMPRESARIAL

I. DATOS INFORMATIVOS

1.1.	Código	:	061074
1.2.	Ciclo	:	X
1.3.	Créditos	:	3
1.4.	Área curricular	:	Formación Profesional
1.5.	Condición	:	Electiva
1.6.	Semestre Académico	:	2019- II
1.7.	Duración	:	16 semanas: 64 horas
1.8.	Horas semanales	:	4 HT: 2 HP: 2
1.9.	Requisitos	:	Ninguno
1.10.	Facultad	:	Ciencias Administrativas
1.11.	Escuela Profesional	:	Administración
1.12.	Profesores	:	Comisión Académica
1.13.	Texto Básico	:	Fisher U. y Williams B. (2003). <i>Si, de acuerdo</i> , Colombia: Editorial Norma.

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de formación profesional, es de naturaleza teórica y práctica, tiene por propósito desarrollar en el alumno la capacidad de entender las tipologías de las negociaciones más frecuentes y complejas que suelen darse en la práctica empresarial; su contenido temático se inicia explicando el entorno de una negociación empresarial compleja, luego se explica las claves para afrontar una negociación empresarial de forma metódica y profesional y, culmina estudiando la excelencia comunicativa en negociaciones empresariales complejas: creatividad y persuasión.

Organiza sus contenidos en las siguientes unidades de aprendizaje: I. Introducción a los Fundamentos de la Negociación Empresarial. II. El Modelo Distributivo. III. El Modelo Integrador. IV. Desarrollo Integral de un Proceso de Negociación.

III. COMPETENCIA DE ASIGNATURA

Reconoce y desarrolla modelos de negociación que permitan contribuir al logro de los objetivos organizacionales.

IV. CAPACIDADES

- Aplica el proceso de negociación valorando su importancia en la gestión empresarial.
- Aplica estrategias y tácticas del proceso de negociación distributivo entendiendo su importancia para la organización
- Aplica el proceso de negociación integrativa entendiendo su importancia sistémica para la organización.
- Valora el proceso de negociación empresarial, aplicando los criterios de una negociación efectiva.



UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
Facultad de Ciencias Administrativas
Escuela Profesional de Administración

V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I: INTRODUCCIÓN A LOS FUNDAMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL				
CAPACIDAD:				
Aplica el proceso y modelo de negociación, valorando su importancia en la gestión empresarial				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	<ul style="list-style-type: none"> ▣ Disposición por aprender ▣ Participación activa 			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
1	▣ Introducción al proceso de negociación. Pasos	Información sobre la asignatura. Detalle pasos de la negociación.	Exposición dialogada	2
			Exposición dialogada	2
2	▣ El conflicto. La percepción. La visión y fuentes del conflicto.	Analiza los factores que intervienen en el conflicto y valora su importancia para la organización	Exposición dialogada	2
			Discusión en grupos pequeños	2
3	▣ Modos enfrentar el conflicto. El modelo de Blake y Morton.	Elabora mapa conceptual con los 5 modos de enfrentar un conflicto.	Exposición dialogada	2
			Trabajo en equipo	2
4	▣ Estrategias de supervisión para reducir el conflicto.	Elabora y compara las diferentes estrategias empresariales	Exposición dialogada	2
			Dinámica de grupos	2
Referencias:				
▣ Flint, P. (2001). <i>Negociaciones Eficaces</i> . Perú: Editorial El Comercio.				

UNIDAD II: EL MODELO DISTRIBUTIVO				
CAPACIDAD:				
Aplica estrategias y tácticas del proceso de negociación distributivo entendiendo su importancia para la organización.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	<ul style="list-style-type: none"> ▣ Disposición por aprender ▣ Participación activa 			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
5	▣ El proceso de negociación distributivo. ▣ El poder y su aplicación.	Prepara un diagrama de valor de los factores circundantes de una negociación distributiva.	Exposición dialogada	2
			Dinámica de grupos	2
6	▣ Estrategias de un proceso distributivo.	Compara las opciones estratégicas del proceso distributivo.	Exposición dialogada	2
			Dinámica de grupos	2
7	▣ Tácticas de un proceso productivo.	Selecciona las técnicas aplicadas dentro del proceso de negociación.	Exposición dialogada	2
			Dinámica de grupos	2
8	▣ Integración de los componentes de la negociación distributiva.	Elabora las estrategias y tácticas de un proceso distributivo.	Dinámica de grupos	2
			Evaluación Parcial	Solución de casos
Referencias:				
▣ Flint, P. (2001). <i>Negociaciones Eficaces</i> . Perú: Editorial El Comercio.				



UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

Facultad de Ciencias Administrativas

Escuela Profesional de Administración

UNIDAD III: EL MODELO INTEGRADOR				
CAPACIDAD: Aplica el proceso de negociación integrativa entendiéndolo su importancia sistémica para la organización.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
9	<ul style="list-style-type: none"> Disposición por aprender Participación activa 	Desarrolla una negociación integrativa aplicando sus diferentes características.	Exposición dialogada	2
			Dinámica de grupos	2
10	<ul style="list-style-type: none"> Creación de valor en las negociaciones, diferencia entre posición e interés. 	Establece la importancia de la creación de valor en una negociación.	Exposición dialogada	2
			Trabajo en equipo	2
11	<ul style="list-style-type: none"> Estrategias y tácticas de un proceso integrativo. 	Describe las estrategias y tácticas de un proceso integrativo.	Exposición dialogada	2
			Dinámica de grupos	2
Referencias: <ul style="list-style-type: none"> Flint P. (2001). <i>Negociaciones Eficaces</i>. Perú: Editorial El Comercio. 				

UNIDAD IV: DESARROLLO INTEGRAL DE UN PROCESO DE NEGOCIACIÓN				
CAPACIDAD: Valora el proceso de negociación empresarial, aplicando los criterios de una negociación efectiva.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
12	Planeamiento de las alternativas, intereses y opciones.	Elabora un cuadro de alternativas, interés y opciones utilizando el formato de Ury Fisher.	Exposición dialogada	2
			Dinámica de grupos	2
13	Negociaciones múltiples, grupos y coaliciones.	Identifica y establece la importancia en las negociaciones múltiples.	Exposición dialogada	2
			Dinámica de grupos	2
14	Tipos de Coaliciones	Identifica los diferentes tipos de grupos y coaliciones y establece su importancia en las organizaciones.	Exposición dialogada	2
			Estudio de casos	2
15	Importancia de los aspectos culturales de las negociaciones.	Reconoce la importancia de los aspectos culturales de la negociación.	Exposición dialogada	2
			Dinámica de grupos	2
16	Integración del proceso de negociación.	Desarrolla un caso de negociación integrando las alternativas, los intereses y las opciones.	Exposición dialogada	2
			Examen Final	Solución de casos
Referencias: <ul style="list-style-type: none"> Flint P. (2001). <i>Negociaciones Eficaces</i>. Perú: Editorial El Comercio. 				

VI. METODOLOGÍA

6.1. Estrategias centradas en la enseñanza

- Dinámica de Grupos
- Exposición dialogada
- Trabajo en equipo
- Solución de casos

6.2. Estrategias centradas en el aprendizaje

- Inducción
- Clase magistral
- Exposición problemática



UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

Facultad de Ciencias Administrativas

Escuela Profesional de Administración

VII. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

- a) Equipos informáticos
- b) Multimedia
- c) Separatas
- d) Fuentes de información

VIII. EVALUACIÓN

La evaluación es un componente del proceso formativo que implica el recojo de información sobre los rendimientos y desempeños del estudiante. Permite el análisis para mejorar el proceso de enseñanza – aprendizaje. Se evalúa antes, durante y al finalizar el proceso, según la siguiente Tabla:

Evaluación Académicas	Peso
Prueba de entrada	Sin nota
Evaluación de Proceso	60%
Examen Parcial	20%
Examen Final	20%

- **Antes: prueba de entrada.**-Se realiza una evaluación inicial, diseñada para recoger los saberes que posee el estudiante para asumir la asignatura y cuyo resultado no interviene en el cálculo de la calificación de la asignatura.
- **Durante: Evaluación de Proceso.**- De acuerdo al objetivo de aprendizaje de la asignatura se evalúan las competencias adquiridas por el estudiante utilizando los criterios establecidos en el anexo N° 1
- **Examen: Parcial y Final.**- Se evalúa los productos del aprendizaje, al finalizar una o más unidades de aprendizaje, usándose la prueba escrita como instrumento de medición (examen parcial y examen final).

IX. FUENTES DE INFORMACIÓN COMPLEMENTARIAS

9.1. Fuentes bibliográficas

- Fisher, U y Williams, B. (2003). *Si, de acuerdo*. Colombia: Editorial Norma.
- Harvard Busines Review. (2001). *Negociación y Resolución de Conflictos*. España: Ediciones Deusto.