



Sílabo de Estrategias de Negociación

I. Datos generales

Código	ASUC 00313			
Carácter	Electivo			
Créditos	3			
Periodo académico	2022			
Prerrequisito	Ninguno			
Horas	Teóricas:	2	Prácticas:	2

II. Sumilla de la asignatura

La asignatura corresponde al área de estudios de especialidad, es de naturaleza teórico-práctica. Tiene como propósito desarrollar en el estudiante la capacidad de negociar con diferentes tipos de personas, para lograr acuerdos redituables para ambas partes.

La asignatura contiene: el proceso de la negociación, el factor humano en la negociación, herramientas del negociador, distintas formas de negociar.

III. Resultado de aprendizaje de la asignatura

Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de desarrollar casos de negociación, aplicando los fundamentos, estrategias, técnicas y métodos de la negociación, demostrando dominio de las técnicas de negociación y habilidad en el manejo de la comunicación.



IV. Organización de aprendizajes

Unidad I El proceso de negociación		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de realizar una negociación eficaz con su contraparte, con el claro objetivo de que ambas partes salgan beneficiadas en el proceso de negociación.		
	Conocimientos	Habilidades	Actitudes
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La negociación como método para llegar a un acuerdo cooperativo como competitivo, reunir la capacidad de esfuerzo y voluntad. ✓ La negociación será exitosa con buenos resultados para ambas partes siempre que cumpla con: planificación, rigurosidad, respeto hacia los demás, empatía, confianza, flexibilidad, creatividad, asertividad ✓ El desarrollo de la negociación: la persuasión, los argumentos que beneficien ambas partes ✓ Las concesiones y el acuerdo: generar clima de confianza para lograr el acuerdo y el contrato en la negociación. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Analiza el método de llegar a un acuerdo. Mejorando su nivel de negociación. ✓ Reconoce lo relevante que es la información de ambas partes ✓ La negociación eficaz y los beneficios alcanzados. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aplica sus habilidades de buen negociador con la finalidad de llevar a cabo una negociación eficaz que le permita ganar – ganar
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba de desarrollo 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dasí, F. y Martínez – Vilanova, R. (2015). <i>Técnicas de negociación</i> (11ª ed). Madrid: ESIC Editorial <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flint, P. (2007). <i>Negociación integral</i>. Lima: Grijley. • Flint, P. (2014). <i>Negocios y transacciones internacionales</i>. Lima: Grijley. • Sierralta, A. (2012) <i>Negociación y teoría de los juegos</i>. Lima: Fondo PUCP. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • Negociación y Método Harvard https://www.onsc.gub.uy/onsc1/images/stories/Enap/Material/PDA2/PDA2_N02.pdf • La Negociación https://lanegociacion.wordpress.com/ 		



Unidad II El factor humano en la negociación		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de realizar una negociación en forma asertiva; identificando las necesidades y motivaciones de su contraparte, así como el grupo de personas que toman decisiones.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ La Psicología aplicada a la negociación: Motivaciones y necesidades. Comunicación de una negociación asertiva ✓ Los grupos de negociación: los pequeños grupos ✓ La comunicación entre los grupos. Los papeles o "roles". El Liderazgo. De cada grupo. ✓ La estrategia y asertividad en la negociación: usando técnicas, articular propuestas abstractas por concretas ✓ El autodominio. El cambio de hábitos. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifica necesidades y motivaciones de la parte contraria. ✓ Identifica las personas que cumplen un rol decisor dentro de la negociación. ✓ Explica la asertividad y su aplicación en la negociación. ✓ Crea un clima de confianza. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Toma conciencia sobre la importancia de identificar a las personas que toman la decisión dentro de la negociación y a su vez, aplica su asertividad en situaciones adversas. 	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba de desarrollo 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dasí, F. y Martínez – Vilanova, R. (2015). <i>Técnicas de negociación</i> (11ª ed). Madrid: ESIC Editorial <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flint, P. (2007). <i>Negociación integral</i>. Lima: Grijley. • Flint, P. (2014). <i>Negocios y transacciones internacionales</i>. Lima: Grijley. • Sierralta, A. (2012) <i>Negociación y teoría de los juegos</i>. Lima: Fondo PUCP. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • Negociación y Método Harvard https://www.onsc.gub.uy/onsc1/images/stories/Enap/Material/PDA2/PDA2_N02.pdf • La Negociación https://lanegociacion.wordpress.com/ 		



Unidad III Herramientas del negociador		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de argumentar con normas y reglamentos, preparando la información con la ayuda de materiales físicos y el entorno para el desarrollo de la negociación.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cómo argumentar y refutar utilizando normas legales, La escucha activa y sus ventajas. Preguntar eficazmente. ✓ Material de apoyo a la negociación: Multimedia, Gráficos, fotografías, diagramas, planos o histogramas, muestra de producto entre otros. ✓ El Dossier, datos numéricos, estadísticos, cifras comparativas. ✓ El entorno físico en la negociación: La distancia física. El ambiente adecuado para llevar a cabo la negociación. La utilización efectiva del protocolo. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Explica la importancia de escuchar activamente al interlocutor. ✓ Comprende la importancia de utilizar materiales como normas legales, reglamentos, manuales, gráficos (económicos, estadísticos,) fotografías, diagramas, planos que ayudarán y formarán parte de la negociación. ✓ Reconoce y prepara el ambiente adecuado para la negociación. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Valora y comenta la importancia de aplicar la escucha activa y preparar el entorno físico adecuado para la negociación. 	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Rúbrica de evaluación 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dasí, F. y Martínez – Vilanova, R. (2015). <i>Técnicas de negociación</i> (11ª ed). Madrid: ESIC Editorial <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flint, P. (2007). <i>Negociación integral</i>. Lima: Grijley. • Flint, P. (2014). <i>Negocios y transacciones internacionales</i>. Lima: Grijley. • Sierralta, A. (2012) <i>Negociación y teoría de los juegos</i>. Lima: Fondo PUCP. • Escuela "Julián Besteiro". Formación de cuadros Estrategias y técnicas de Negociación 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • Negociación y Método Harvard https://www.onsc.gub.uy/onsc1/images/stories/Enap/Material/PDA2/PDA2_N02.pdf • La Negociación https://lanegociacion.wordpress.com/ 		



Unidad IV Distintas formas de negociar		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de desarrollar las diferentes formas de negociación y la definición de cuál es la más conveniente en la aplicación en situaciones reales.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Negociaciones de las actividades empresariales, en mercados Comerciales, industriales, de consumo y de servicio. La negociación con grandes clientes y grupos de compra. La negociación con proveedores y con colaboradores a cargo. ✓ Los estilos de negociación nacional o Interactuar con estilos de negociación. Negociación con clientes y proveedores internacionales. ✓ La negociación bancaria, créditos fianzas, cobranzas. Caso práctico. ✓ Las negociaciones laborales con representantes de los trabajadores: Desarrollo de caso práctico 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Reconoce las diferencias etapas de las negociaciones comerciales, industriales, consumo y de servicio. ✓ Describe los diferentes estilos de negociación y reconoce el más adecuado de acuerdo al estilo de su contraparte. ✓ Prepara informes y evalúa la negociación de acuerdo a los casos propuestos. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pone en práctica los diferentes conocimientos planteados en cada unidad, para aplicarlo en situaciones reales. 	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Rúbrica de evaluación 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dasí, F. y Martínez – Vilanova, R. (2015). <i>Técnicas de negociación</i> (11ª ed). Madrid: ESIC Editorial <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flint, P. (2007). <i>Negociación integral</i>. Lima: Grijley. • Flint, P. (2014). <i>Negocios y transacciones internacionales</i>. Lima: Grijley. • Sierralta, A. (2012) <i>Negociación y teoría de los juegos</i>. Lima: Fondo PUCP. El arte de negociar <p>Enrique de las Alas-Pumariño Miranda Edita: AIIM (Asociación de Ingenieros Industriales de Madrid)</p>		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • Negociación y Método Harvard https://www.onsc.gub.uy/onsc1/images/stories/Enap/Material/PDA2/PDA2_N02.pdf • La negociación https://lanegociacion.wordpress.com/ 		



VII.V. Metodología

En el desarrollo de la asignatura se empleará la Metodología Colaborativa y Experiencial centrada en el desarrollo y aprendizaje del estudiante, desarrollándose trabajos grupales exposiciones simulando cosas reales dialogados y participativos del docente y de los estudiantes, aprendizaje basado en problemas que permitirá el análisis y solución de casos prácticos, colaborativos y discusiones de lecturas grupales. Se hará uso de la bibliografía universitaria, separatas complementarias, videos, audios y recursos multimedia; así como el uso permanente del aula virtual y guías de trabajo.

El estudiante asume responsabilidad de participación activa en la construcción de sus conocimientos durante las sesiones y en el desarrollo de los trabajos asignados por el docente.

VIII.VI. Evaluación

Modalidad presencial

Rubros	Comprende	Instrumentos	Peso
Evaluación de entrada	Prerrequisitos o conocimientos de la asignatura	Prueba objetiva	Requisito
Consolidado 1	Unidad I	Prueba de desarrollo	20%
	Unidad II	Prueba de desarrollo	
Evaluación parcial	Unidad I y II	Prueba de desarrollo	20%
Consolidado 2	Unidad III	Rúbrica de evaluación	20%
	Unidad IV	Rúbrica de evaluación	
Evaluación final	Todas las unidades	Rúbrica de evaluación	40%
Evaluación sustitutoria (*)	Todas las unidades	Aplica	

(*) Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores

Fórmula para obtener el promedio:

$$PF = C1 (20\%) + EP (20\%) + C2 (20\%) + EF (40\%)$$