



Fecha Aprobación:
18/09/2013

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION

ESCUELA DE INGENIERIA DE MARKETING

CARRERA DE INGENIERIA EN MARKETING

Sílabo

1. Datos generales

Materia: NEGOCIACIÓN

Código: FAD0161

Créditos: 3

Nivel: 7

Paralelo: 7A-IMK

Eje de formación: PROFESIONAL

Periodo lectivo: PERIODO SEP/2013 - FEB/2014

Total de horas: 48

Profesor: MOLLETURO MALDONADO JULIO ENRIQUE

Correo electrónico: jmolleturo@uazuay.edu.ec

Prerrequisitos:

FAD0156 DIRECCIÓN COMERCIAL

2. Descripción y objetivos de la materia

Negociación busca iniciar al estudiante en el desarrollo de las competencias para negociar sertivamente en todos los campos y específicamente en el campo comercial tanto en el ámbito nacional como internacional así también se sientan las bases para la resolución alternativa de conflictos.

La negociación se ha concebido dentro de la Facultad de Ciencias de la Administración como un sistema de competencias que en lo fundamental sirva para concretar acuerdos tipo ganar - ganar. Para ello se utilizan todos los principios, métodos, técnicas y herramientas de la negociación basada en principios y principalmente técnicas de comunicación, solución de problemas, generación de opciones, toma asertiva de decisiones y elaboración de convenios, cimentados en valores éticos y morales.

La materia de negociación se articula con las habilidades gerenciales que se requieren para la gestión empresarial y otras materias como la ética profesional, psicología del consumidor, legislación comercial, modelos de marketing, mercadeo internacional y otras materias en las que se requiere de procesos de negociación.

3. Contenidos

1. Marco conceptual de la negociación

- 1.01. Conceptos (2 horas)
- 1.02. Naturaleza e importancia (1 horas)
- 1.03. Clasificación (2 horas)
- 1.04. Estilos de negociación (1 horas)
- 1.05. Perfil del negociador (1 horas)
- 1.06. La percepción en la negociación (1 horas)
- 1.07. Las emociones en la negociación (1 horas)
- 1.08. Elementos que intervienen en la negociación (2 horas)

2. Técnicas de negociación

- 2.01. Aproximación (1 horas)
- 2.02. Determinación de intereses (5 horas)
- 2.03. Generación de opciones (5 horas)
- 2.04. A.M.A.N. (3 horas)
- 3.04. Como rebatir objeciones (2 horas)
- 2.05. Criterios objetivos y legitimidad (1 horas)
- 2.06. Cierre o acuerdo (1 horas)
- 2.07. Evaluación, refuerzo y cierre de la Unidad (1 horas)

3. Convencer y persuadir

- 3.01. El producto o servicio visto desde la óptica del cliente (1 horas)
- 3.02. La evaluación del producto, ventajas competitivas (1 horas)
- 3.03. Las cinco grandes reglas de la persuasión (2 horas)
- 3.05. Cierre estratégico (2 horas)

4. Estrategias, tácticas y otros aspectos de la negociación

- 4.01. JiuJitsu (1 horas)
- 4.02. Negociación creativa (1 horas)
- 4.03. Negociando con un cliente difícil (1 horas)
- 4.07. Decálogo para la eficacia en la negociación (1 horas)
- 4.04. El negociador completo (1 horas)
- 4.05. Recomendaciones al negociar con proveedores (1 horas)
- 4.06. Cómo convertir la negociación en una capacidad de la empresa (1 horas)

5. Proceso metodológico de la negociación

- 6.02. Tácticas favoritas de ejecutivos de los principales países (1 horas)
- 5.01. Planificación (1 horas)
- 5.02. Organización (1 horas)
- 5.03. Dirección, ejecución, monitoreo y evaluación (1 horas)

6. Aproximación a la negociación comercial internacional

- 6.01. Como negociar en cualquier parte del mundo (1 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

<i>Resultado de aprendizaje de la materia</i>	<i>Evidencias</i>
ag. Planificar y gestionar Estrategias e Indicadores de Desempeño.	
- Planificar y aplicar estrategias de la negociación basada en principios	- Verificación de conocimientos, habilidades o destrezas - Exámenes escritos - Mapas conceptuales - Simulaciones con juego de roles - Control de lectura
ak. Orientar la organización al cumplimiento de Metas y Objetivos.	
- Determinar objetivos TPG y el M.A.A.N de la negociación	- Exámenes escritos - Exámenes orales
an. Desarrollar Planes de Negocio Innovadores.	
- Aplicar estrategias y técnicas para la satisfacción de los intereses del cliente.	- Exámenes escritos - Control de lectura - Exámenes orales
- Desarrollar competencias para la creatividad en la negociación	- Exámenes orales - Ejecución de procedimientos - Exámenes escritos
ar. Estimular la capacidad de análisis y resolución de problemas.	
- Aplicar técnicas para la resolución de problemas y toma de decisiones asertivas.	- Exámenes orales - Exámenes escritos - Ejecución de procedimientos

Desglose de Evaluación

Evidencia	Descripción Evidencia	Contenidos Sílabo Evaluar	Aporte	Calificación	Fch.Aproximada

Metodología

.Para el desarrollo de la Asignatura se utilizarán los métodos siguientes:

- Clase magistral
- Clase teórico – práctica
- Trabajo autónomo
- Trabajo colaborativo
- Trabajo práctico en talleres
- Debate
- Role playing

Criterios de Evaluación

Se realizaran trabajos curriculares y extracurriculares, individuales o grupales, en los cuales se evaluarán la aplicación práctica y la forma en que el estudiante presenta y defiende los resultados. ¿ En las pruebas se evaluará el conocimiento teórico y práctico adquirido por el estudiante mediante la adecuada argumentación a preguntas de conceptos y/o razonamiento, además se evaluarán las competencias para la práctica de la negociación, los resultados alcanzados y el procedimiento en la resolución de casos prácticos. ¿ El examen final contemplará todos los contenidos relacionados al curso.

5. Textos y otras referencias

Libros

BIBLIOGRAFÍA BASE

- Beltri, F..(2000). Aprender a negociar. España: Paidós Ibérica S.A.. Profesor.
- Cohen, H..(1980). Todo es negociable. Colombia: Planeta S.A.. Profesor.
- Fisher Roger, Ertel Danny.(2006). Si...De Acuerdo en la Practica. Colombia: Norma. Profesor.
- Fisher, Ury y Pattom.(1991). Si de Acuerdo, Como negociar sin Ceder. Colombia: Norma. Profesor.
- Munduate, L. Martínez, J..(1994). Conflicto y Negociación. España: Eudema S.A.. Profesor.
- Shapiro, D.(1999). Como tomar decisiones correctas. Colombia: Norma S.A.. Profesor.

Web

BIBLIOGRAFÍA

Software

BIBLIOGRAFÍA

Docente

Director Junta

Fecha Aprobación: **18/09/2013**

APROBADO