



Misión de la Escuela de Administración de Negocios

Promover la formación humanista y el desarrollo profesional en el área de los negocios, con responsabilidad social, y capacidad de gestión integral, mediante la investigación, la docencia, acción social, para generar cambios en el desarrollo del país.

Valores de la Escuela de Administración de Negocios

- ✓ Respeto
- ✓ Prudencia
- ✓ Tolerancia
- ✓ Solidaridad
- ✓ Lealtad
- ✓ Espíritu de Servicio
- ✓ Responsabilidad
- ✓ Integridad
- ✓ Compromiso
- ✓ Honestidad
- ✓ Perseverancia

PROGRAMA DEL CURSO DN-0507 Estrategias y Tácticas de Negociación

Ciclo: I 2011 Créditos: 3 Horas de teoría: 3

Profesores:

Grupo 01:	Gustavo Bado Zúñiga (coordinador)
Grupo 02:	Alejandro Elizondo Castillo
Grupo 03:	Manuel Rovira Ugalde
Grupo 04:	Gerardo Aguilar Ramírez
Grupo 05:	Roy Campos Retan

Descripción:

La Escuela de Administración de Negocios incorpora este curso en plan de estudios de la carrera de Dirección de Empresas debido a la gran importancia que tiene hoy en día, el adecuado manejo de las habilidades y destrezas de negociación para una gestión eficaz de empresa.

Los gerentes en su práctica profesional negocian de muchas formas: con el propósito de encontrar apoyo al nuevo plan de mercadeo, para la definición del presupuesto del año siguiente, para definir con otros gerentes las responsabilidades del área, etc. En definitiva negociación es parte del trabajo diario del gerente.

Este curso se ha diseñado de manera que permita al estudiante reconocer y administrar adecuadamente la dimensión humana en las negociaciones, así como conocer y aplicar diferentes técnicas de negociación en el ámbito de los negocios.

Objetivo General:

Analizar diferentes estrategias de negociación, que permitan una adecuada toma de decisiones en diferentes contextos de negocios, que contribuyan al desarrollo del perfil gerencial del estudiante.



Objetivos específicos:

- Reconocer, comprender y administrar la Dinámica Humana en los Procesos de Negociación.
- Comprender con claridad la importancia de una comunicación efectiva para los procesos de negociación.
- Facilitar la identificación de los estilos de resolución de conflictos.
- Reconocer y evaluar diferentes estilos de negociación
- Determinar los principales elementos que intervienen en la dinámica de una Negociación.
- Reconocer las barreras que pueden afectar el cierre de una negociación y algunas estrategias para superarlas.
- Fortalecer la capacidad negociadora de los estudiantes a través de ejercicios prácticos.
- Comprender la aplicación de un modelo de negociación diferentes situaciones.
- Reflexionar sobre la práctica de la ética en las negociaciones.

Contenido Tematico:

1. Introducción

- 1.1. El contexto de las negociaciones.
 - 1.1.1. Introducción a la negociación.
 - 1.1.2. Estilos de negociación distributiva versus negociación integrativa.
 - 1.1.3. Elementos en el proceso de negociación.

2. El proceso de negociación.

- 2.1. La preparación en la negociación.
- 2.2. Estrategias y Tácticas de negociación distributiva.
- 2.3. Estrategias y tácticas de negociación integradora.
- 2.4. Negociación basada en principios. Generalidades.
- 2.5. Desarrollo de Mejor Alternativa para un Acuerdo Negociado.
- 2.6. El cierre y el acuerdo.

3. La Dimensión Humana de las Negociaciones:

- 3.1.1. Las emociones y la percepción en la negociación.
- 3.1.2. La Comunicación Empática y Asertiva.
- 3.2. Barreras para lograr Acuerdos.
 - 3.2.1. Errores irracionales en la negociación.
 - 3.2.2. Trucos Sucios en la Negociación
- 3.3. Poder y Estrategias de Persuasión.
 - 3.3.1. Tácticas de influencia.
 - 3.3.2. La referencia de poder en la negociación.
- 3.4. La Ética en las negociaciones

4. Casos de Negociación en diferentes contextos.

- 4.1. Dos partes un tema.
- 4.2. Dos partes, múltiples temas.
- 4.3. Negociaciones complejas.
- 4.4. Mediación de terceros en la negociación.

5. La Negociación en las Empresas y sus Negocios

- 5.1. Negociaciones para resolver disputas.
- 5.2. Negociaciones para contrataciones.
- 5.3. Negociaciones con clientes y proveedores.
- 5.4. Negociaciones para incremento salarial.
- 5.5. Aspectos Culturales en la negociación Internacional.



Metodología

La negociación es una habilidad que no puede aprenderse simplemente por medio de la lectura: Los estudiantes deben experimentar la dinámica de prácticas para aprender los conceptos, las estrategias, y tácticas de negociación. Es por esta razón que este curso posee una variedad de métodos que favorecen el aprendizaje por medio de la participación y la auto-enseñanza. Las siguientes técnicas serán utilizadas:

- Análisis de casos.
- Iniciativas en Grupo y Juegos de Roles,
- Test de Auto-evaluación,
- Lecturas de apoyo a los temas que se desarrollan en cada clase,
- Conferencias de Invitados sobre Recomendaciones Técnicas y Análisis de Experiencias Concretas en Negociaciones,
- Presentaciones Magistrales por parte del Profesor,
- Trabajos de Investigación y Presentaciones Orales y Escritas en grupos sobre algunos temas relacionados con el curso,
- Exámenes cortos.

Evaluación del Curso.

La evaluación del curso es de carácter permanente e incluye los siguientes componentes y ponderaciones:

Exámenes Cortos	25%
Tareas y ensayos	20%
Simulaciones y Participación	35%
Trabajos en grupo	20%

Los exámenes cortos pueden ser tomados en cualquier semana, evaluando lo visto en la semana anterior, los contenidos de temas asignados de previo y/o como comprobación de lectura. La estructura de los ensayos y tareas se indicará de previo a cada tema que se solicite. En las simulaciones y participación en clase, se llevará un registro de las intervenciones de cada estudiante en cada una de las sesiones.

Los trabajos de investigación se asignaran con objetivos particulares para cada tema según los contenidos de las sesiones.

Los asuntos relacionados con la asistencia, ausencia con causas justificadas, reposición de exámenes y otros, se regirán por el Reglamento de régimen académico.



Bibliografía de Referencia

El estudiante debe contar con un texto básico, como mínimo, el cual se debe traer siempre a clase.

Para este curso se recomienda como textos básicos el siguiente:

1. Fundamentos de Negociación.

Roy Lewicki, Bruce Barry y David Saunders. 4ta edición. McGrawhill. 2008

Textos de Referencia

2. **Obtenga el Sí: El Arte de Negociar sin Ceder.** Referencia SIBDI 158.2 F535o2
Roger Fisher y William Ury. Grupo Editorial Norma.
3. **Sí... de acuerdo! En la Práctica.**
Roger Fisher y Danny Ertel. Grupo Editorial Norma.
4. **El Poder de un No Positivo.**
William Ury. Grupo Editorial Norma. 2007
5. **Negotiation Genius.**
Deepak Malhotra y Max H. Bazerman. Bantam Book 2007
6. **3D Negotiation.**
David A. Lax y James K. Sebenius. Harvard Business School Publishing. 2006
7. **Una Nueva Forma de Negociar.**
Gavin Kennedy. Deusto. 2000
8. **Supere el No. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas.**
William Ury. Grupo Editorial Norma. 1993
9. **Conflictos: Una mejor manera de resolverlos**
Edward de Bono. Deusto. 2000
10. **Siete Hábitos de la Gente Altamente Efectiva.**
Stephen Covey. Editorial Paidós. 1997
11. **Negociación Racional.**
Max Bazerman, Margaret A. Neale. Ediciones Paidós. 1993
12. **La cara humana de la negociación.**
Julio Decaro, Editorial Mc Graw Hill 2000
13. **Negociar. Las claves para triunfar.**
Jean-Francois Maubert. 2ª Edición. 2006
14. **Negociar es bailar.**
Julio Sergio Ramírez. Ediciones Santillana. 2000
15. **El Liderazgo Lateral: Como Dirigir si Usted no es el Jefe.**
Roger Fisher y Alan Sharp. Grupo Editorial Norma. 1999
16. **You can negotiate anything.**
Herb Cohen. Bantam Books. 1982
17. **The art and Science of negotiation.**
Howard Raiffa. Harvard University Press. 1982
18. **The Shadow Negotiation.**
Deborah M. Kolb, Judith Williams. Simon & Schuster. 2000

Profesores Sedes y Recintos:

Recinto Paraíso:	José Paz Barahona.
Sede Occidente:	Jorge Bustos Vargas
Sede Guanacaste:	Jorge Alvarado Bourivant
Sede Pacífico:	Oriester Abarca Hernández
Sede Guápiles:	Yorleny León Marchena



CRONOGRAMA

Sesión	Fecha	Tema	Materiales
01	09 Marzo	Introducción Orientaciones Generales del Curso Introducción a la Negociación	Programa general de actividades Orientación Metodológica
02	16 Marzo	Introducción Estilos de negociación La negociación distributiva	Cap 1 y 2 Lewicki. Simulación 1
03	23 Marzo	Introducción. Estilos de negociación. El dilema del negociador	Ejercicio de las Federaciones. Cuestionario de Estilos de negociación.
04	30 Marzo	El proceso de la Negociación La preparación. La estrategia y las tácticas de la negociación integradora.	Cap 3 Lewicki Simulación 2
05	06 Abril	El proceso de la Negociación La preparación. Caso de aplicación	Cap 4 Lewicki Simulación 4
06	13 Abril	Semana Universitaria Cine Forum Análisis de Película.	Prof: Gerardo Aguilar
	21 Abril	Semana Universitaria	
07	27 Abril	El proceso de la negociación El método de negociación por principios.	Resumen del libro Obtenga el Sí. Cap 9 Lewicki Simulación 5.
08	04 Mayo	La dimensión Humana de las negociaciones. Las emociones y la percepción. Errores irracionales Lenguaje corporal	Cap 5 y 6 Lewicki/ Simulación 5
09	11 Mayo	Tácticas y Estilos de Negociación Negociaciones complejas	Cap 10 Lewicki Simulación 6
10	18 Mayo	Tácticas y Estilos de Negociación Negociación Multilateral.	Caso: Cía Portuaria
11	25 Mayo	La dimensión Humana del as negociaciones. Obtención y Utilización del Poder Estrategias de Persuasión Tácticas y Cierre de Negociación, acuerdos y compromisos.	Cap 7 Lewicki, / Nota Técnica: How to Frame a Message: The Art of Persuasion and Negotiation. Simulación 7
12	01 Junio	Tácticas y Estilos de Negociación Ética en las negociaciones Formas de Mediación	Cap 8 Lewicki / Simulación 8
13	08 Junio	La Negociación en el Contexto de las Empresas. Negociaciones Interculturales.	Cap 11 Lewicki Nota Técnica: El sistema japonés de negociación. Nota Técnica: The Hidden Challenge of Cross Border Negotiations. Presentación de Trabajos
14	15 Junio	Profesor Invitado.	Conferencia de Cátedra
15	22 Junio.	Presentación de Trabajos	Presentaciones
14	29 Junio.	Entrega de Promedios.	
16	08 Julio.	Examen de Ampliación	