



**CURSO ESTRATEGIAS Y TACTICAS DE  
NEGOCIACION  
DN-0507  
I CICLO, 2013**

**Misión**

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

**Visión**

Ser líderes universitarios en la formación humanista y el desarrollo profesional en la gestión integral de los negocios, para obtener las transformaciones que la sociedad globalizada necesita para el logro del bien común.

**Valores**

- ✓ Prudencia
- ✓ Tolerancia
- ✓ Solidaridad
- ✓ Integridad
- ✓ Perseverancia
- ✓ Alegría

**Información general:**

Curso del IX Ciclo del plan de estudios del 2002  
Requisitos: DN0406  
Correquisito: no tiene  
Créditos: 03 Horas por semana: 3

**La Cátedra está compuesta por:**

Grupo 01: MBA Gustavo Bado Zuñiga.  
Grupo 02: MBA Alejandro Elizondo Castillo.  
Grupo 04: Lic Sonia Cisneros Zumbado  
Grupo 05: MBA Roy Campos Retana, Coordinador.

M.Sc. Enos Brown Richards	Sede Limón
Lic. Jorge Bustos Vargas	Sede Occidente
MBA. Jesús Romero Salas	Recinto Paraíso
MBA. Jorge Alvarado Bourivant	Sede Guanacaste
MBA. Luz Mary Arias Alpizar	Sede Pacífico
MBA. Rosalina Alvarado Delgado	Recinto Guápiles

**I. Descripción del curso:**

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.

**II. Objetivo General:**

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



### III. Objetivos específicos:

- Reconocer, comprender y administrar la dinámica humana en 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 (MAAN).
- 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. Las relaciones en una 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.
- 5.6. Mejores prácticas de negociación



### Metodología

La negociación es una habilidad que requiere de práctica para dominarse. Los estudiantes experimentarán la dinámica de ejercicios y simulaciones 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 el auto-aprendizaje. Las siguientes técnicas serán utilizadas:

- Análisis de casos.
- Iniciativas en grupo y juegos de roles,
- Tests 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	20%
Tareas y ensayos	25%
Simulaciones y Participación	35%
Trabajo en grupo	20%

Tendremos tres exámenes cortos que evaluarán lo visto en clase y en las lecturas asignadas. Las tareas se podrán asignar en forma individual o grupal y 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.

El trabajo de investigación en grupo corresponderá a investigar elementos característicos de la negociación cultural de una cultura determinada.

Semanalmente el estudiante deberá tomar apuntes de los aprendizajes que sobre la materia semanal han logrado aplicar en las negociaciones de su vida cotidiana. Esos aprendizajes deberán sintetizarse en una página con indicación del número de semana del curso y el nombre del estudiante. Periódicamente el profesor solicitará la entrega del diario de aprendizaje.

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. 5ta edición. McGrawhill. 2012

### Textos de Referencia

**2. La cara humana de la negociación: una herramienta para desarmar el enojo y otras estrategias de persuasión.**

Julio Decare. McGrawhill Interamericana. 2000.

**3. Bargaining With the Devil: When to Negotiate, When to Fight.**

Robert Mnookin. Simon & Schuster. 2010.

**4. Bargaining for advantage.**

G. Richard Shell. Penguin Books. 1999.

**5. Cómo negociar con éxito en 50 países.**

Olegario Llamazares Garía-Lomas. Edición de Procomer. 2005.

**6. Obtenga el Sí: El arte de negociar sin ceder.** Referencia SIBDI 158.2 F535o2

Roger Fisher y William Ury. Grupo Editorial Norma.

**7. Sí... de acuerdo! En la Práctica.**

Roger Fisher y Danny Ertel. Grupo Editorial Norma.

**8. El poder de un no positivo.**

William Ury. Grupo Editorial Norma. 2007

**9. Negotiation genius.**

Deepak Malhotra y Max H. Bazerman. Bantam Book 2007

**10. 3D Negotiation.**

David A. Lax y James K. Sebenius. Harvard Business School Publishing. 2006

**11. Una nueva forma de negociar.**

Gavin Kennedy. Deusto. 2000

**12. Supere el No. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas.**

William Ury. Grupo Editorial Norma. 1993

**13. Conflictos: Una mejor manera de resolverlos**

Edward de Bono. Deusto. 2000

**14. Siete hábitos de la gente altamente efectiva.**

Stephen Covey. Editorial Paidós. 1997

**15. Negociación racional.**

Max Bazerman, Margaret A. Neale. Ediciones Paidós. 1993

**16. La cara humana de la negociación.**

Julio Decaro, Editorial Mc Graw Hill 2000

**17. Negociar. Las claves para triunfar.**

Jean-Francois Maubert. 2ª Edición. 2006

**18. Negociar es bailar.**

Julio Sergio Ramírez. Ediciones Santillana. 2000

**19. El Liderazgo lateral: Cómo dirigir si usted no es el Jefe.**

Roger Fisher y Alan Sharp. Grupo Editorial Norma. 1999

**20. You Can Negotiate Anything.**

Herb Cohen. Bantam Books. 1982

**21. The art and Science of negotiation.**

Howard Raiffa. Harvard University Press. 1982

**22. The Shadow Negotiation.**

Deborah M. Kolb, Judith Williams. Simon & Schuster. 2000



**CRONOGRAMA**

Sesión	Fecha	Tema	Materiales
	<b>I PARTE</b>	<b>LOS FUNDAMENTOS DE UNA NEGOCIACIÓN.</b>	
01	13 Marzo	<b>Introducción:</b> orientaciones generales del curso Introducción a la naturaleza de una negociación	<b>Capítulo 1 Lewicki</b> Programa y orientación metodológica
02	20 Marzo	<b>La negociación distributiva</b> Dinámica de una negociación competitiva	<b>Capítulo 2 Lewicki.</b> Simulación 1.
	27 Marzo	<b>SEMANA SANTA</b>	<b>TAREA:</b> Cuestionario y "tests" - Estilos y actitudes de los negociadores.
03	03 Abril	<b>La negociación integrativa</b> Dinámica de una negociación cooperativa	<b>Capítulo 3 Lewicki</b> Simulación 2.
04	10 abril	<b>Estrategia y planificación de una negociación.</b> El trabajo previa a una negociación.	<b>Capítulo 4 Lewicki</b> Simulación 3. Material adicional: <b>Guía de preparación</b>
	<b>II PARTE</b>	<b>LOS PROCESOS SECUNDARIOS EN UNA NEGOCIACIÓN.</b>	
05	17 abril	<b>La comunicación en una negociación.</b> Comunicación y comprensión de la otra parte.	<b>Cap 6 Lewicki</b> <b>Examen Corto #1</b> (Capítulos 1, 2, 3 y 4)
	24 abril	<b>SEMANA UNIVERSITARIA</b>	<b>TAREA:</b> Lectura y análisis - Resumen de libro "Obtenga el sí".
	01 mayo	<b>DIA DEL TRABAJADOR</b>	<b>TAREA:</b> Redactar ensayo - Negociaciones transculturales e internacionales.
06	08 mayo	<b>Uso del poder en las negociaciones.</b> Dinámicas de las diferentes fuentes de poder.	<b>Capítulo 7 de Lewicki</b> Simulación 4.
07	15 mayo	<b>Ética en las negociaciones.</b> Necesidad de estándares éticos para negociar.	Lectura y análisis - " <i>Los públicos, jueces de la publicidad</i> " Simulación 5.
	<b>III PARTE</b>	<b>LOS CONTEXTOS SOCIALES Y EVOLUCIÓN DE LAS NEGOCIACIONES.</b>	
08	22 mayo	<b>Las relaciones en una negociación</b> Intereses principales: interés, confianza y justicia.	<b>Capítulo 9 de Lewicki</b> <b>Examen Corto #2</b> (Capítulos 6, 7, 8)
09	29 mayo	<b>Múltiples partes y equipos (1.0)</b> Consensos para lograr acuerdos colectivos.	<b>Capítulo 10 de Lewicki</b> Simulación 6.
10	05 junio	<b>Invitado especial / Actividad de Cátedra</b>	<b>TAREA:</b> Lectura y análisis - " <i>The Hidden Challenge of Cross Border Negotiations</i> "
11	12 junio	<b>Múltiples partes y equipos (2.0)</b> Consensos para lograr acuerdos colectivos.	<b>Capítulo 10 de Lewicki</b> Simulación 6.
12	19 junio	<b>Presentación de trabajo: Primera parte</b>	<b>Presentaciones de grupos seleccionados</b>
13	26 junio	<b>Presentación de trabajo: Segunda parte</b>	<b>Presentaciones de grupos seleccionados</b>
14	03 julio	<b>Las mejores prácticas en las negociaciones.</b> Los negociadores eficaces. Resumen de aprendizajes.	<b>Capítulo 12 de Lewicki.</b> <b>Examen Corto #3</b> (Capítulos 9, 10 y 11)
15	10 Julio	<b>Entrega de promedios</b>	
16	17 Julio	<b>Examen de ampliación</b>	