



Misión

Promover la formación humanista y profesional en el área de los negocios, con ética y responsabilidad social, excelencia académica y capacidad de gestión global, mediante la docencia, la investigación y la acción social, para generar los líderes y 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

- ✓ Ética
- ✓ Tolerancia
- ✓ Solidaridad
- ✓ Perseverancia
- ✓ Alegría

Ejes Transversales

- ✓ Emprendedurismo
- ✓ Valores y Ética

CARRERA DE DIRECCIÓN DE EMPRESAS PROGRAMA DEL CURSO DN-0507 ESTRATEGIAS Y TACTICAS DE NEGOCIACIÓN I- 2015

Información general:

Requisitos: DN-0406

Correquisito: No Hay

Ciclo: IX **Créditos:** 3

Profesores:

Sede Rodrigo Facio

Grupo 01: Gustavo Bado Zuñiga.

Grupo 02: Gustavo Bado Zúñiga.

Grupo 03: Sonia Cisneros Zumbado.

Grupo 04: Alejandro Elizondo Castillo.

Sedes y Recintos

Caribe: Enos Brown Richards

Occidente: Jorge Bustos Vargas

Paraíso: Jesús Romero Salas

Guanacaste: Jorge Alvarado Bourivant

Pacífico: Luz Mary Arias Alpízar

Guápiles: María Virginia Hernández

Horario de consultas: A convenir con el profesor

Horas de Teoría: 2 **Horas práctica:** 1

I. Descripción del curso:

El año 2014 representa para nuestra Escuela la aceptación de una serie de retos que van desde la acreditación hasta los ajustes de los programas de enseñanza. Este curso de Estrategias y Tácticas de Negociación pretende que los estudiantes desarrollen sus habilidades como negociadores.

Los gerentes de empresas en su práctica profesional negocian de muchas formas, por ejemplo: 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. En definitiva la 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.

Se busca que el profesional en dirección de empresas sea además de un profesional preparado en las áreas técnicas de la administración, una persona emprendedora, con gran sentido de la ética y responsabilidad social, que se desempeñe y tome decisiones tomando en cuenta valores como la solidaridad, la tolerancia y la perseverancia, y destrezas tales como la comunicación asertiva y el trabajo en equipo. La población estudiantil debe dirigir su actuar durante el curso acorde con dichos valores y competencias, y aplicarlos en sus prácticas y simulaciones dentro del curso.

II. Objetivo General:

Analizar diferentes estrategias y tácticas de negociación, que permitan una mejor comprensión de los contextos para la toma de decisiones en diferentes situaciones de negocios, que a la larga contribuya al desarrollo del perfil gerencial del estudiante.



Objetivos específicos:

- Comprender la dinámica de la negociación como proceso.
- 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.
- 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 en diferentes situaciones.
- Reflexionar sobre la práctica de la ética en las negociaciones.
- Reflexionar sobre las posibilidades de mejora que posee el estudiante, para ser un mejor negociador.

III. Contenido

Este curso presenta la comprensión del fenómeno de la negociación bajo las siguientes perspectivas:

1. Introducción

- 1.1. El contexto de las negociaciones.
 - 1.1.1. Introducción a la negociación.
 - 1.1.2. Estilos de manejo de conflictos.
 - 1.1.3. Estilos de negociación distributiva versus negociación integrativa.
 - 1.1.4. 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.
- 3.1.3. Barreras para lograr acuerdos.
- 3.1.4. Errores irracionales en la negociación.
- 3.1.5. Trucos sucios en la negociación
- 3.1.6. Poder y estrategias de persuasión tácticas de influencia
- 3.1.7. 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



IV. 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,
- 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.

En la primera sesión se conformarán equipos de trabajo de máximo 5 integrantes, entregando una lista al profesor con los nombres y apellidos, teléfonos y correos electrónicos de los integrantes de cada equipo, identificando al coordinador(a) de cada uno. Cada equipo deberá de llevar al día una bitácora que se revisará mensualmente para el avance del **trabajo de investigación**.

Este curso utiliza intensamente el método de **simulaciones**, como una metodología participativa que conduce al desarrollo de la capacidad de negociación participando en diferentes escenarios donde se solicita a los estudiantes que asuma un rol específico para el cual va a preparar y desarrollar su negociación con uno o más opositores.

Los estudiantes deberán leer con antelación los capítulos y las lecturas asignadas para cada sesión

Los **ensayos** que se solicitarán en su diario de aprendizaje deberán de tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Profundidad, reflexión y amplitud en el análisis así como capacidad de síntesis.
- Uso adecuado de las habilidades de comunicación.
- Cero errores gramaticales y de ortografía; de lo contrario redundará en una reducción de la nota obtenida de un 5%.
- Evidencia de una adecuada preparación.

IV. SISTEMA DE EVALUACIÓN Y CRONOGRAMA

A través de los siguientes componentes de la evaluación, en lo que resulte pertinente en cada uno de los temas, se integrarán aspectos sobre ética. También se tomará en consideración la aplicación de los valores y competencias referidos en la descripción del curso, mediante la aplicación de la rúbrica de evaluación cualitativa.

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

Exámenes Cortos	30%
Tareas y ensayos	20%
Simulaciones y Participación	30%
Trabajo de investigación y Presentación	
Feria	20%

Tendremos cuatro 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 identificando 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

Para este curso se recomienda como texto básico el siguiente:

1. **Fundamentos de Negociación.**
Roy Lewicki, Bruce Barry y David Saunders. 5ta edición. McGrawhill. 2012

Textos de referencia:

2. **Técnicas de negociación y resolución de conflictos.**
Bárbara A. Budjac Corvette. Pearson. 2011.
3. **Negociación Desigual.**
Julio Sergio Ramírez Arango. (*Edición Digital, 2011*).
4. **La cara humana de la negociación: una herramienta para desarmar el enojo y otras estrategias de persuasión.**
Julio Decare. McGrawhill Interamericana. 2000.
5. **Bargaining With the Devil: When to Negotiate, When to Fight.**
Robert Mnookin. Simon & Schuster. 2010.
6. **Bargaining for advantage.**
G. Richard Shell. Penguin Books. 1999.
7. **Cómo negociar con éxito en 50 países.**
Olegario Llamazares Garía-Lomas. Edición de Procomer. 2005.
8. **Obtenga el Sí: El arte de negociar sin ceder.** Referencia SIBDI 158.2 F535o2
Roger Fisher y William Ury. Grupo Editorial Norma.
9. **Sí... de acuerdo! En la Práctica.**
Roger Fisher y Danny Ertel. Grupo Editorial Norma.
10. **El poder de un no positivo.**
William Ury. Grupo Editorial Norma. 2007
11. **Negotiation genius.**
Deepak Malhotra y Max H. Bazerman. Bantam Book 2007
12. **3D Negotiation.**
David A. Lax y James K. Sebenius. Harvard Business School Publishing. 2006
13. **Una nueva forma de negociar.**
Gavin Kennedy. Deusto. 2000
14. **Supere el No. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas.**
William Ury. Grupo Editorial Norma. 1993
15. **Conflictos: Una mejor manera de resolverlos**
Edward de Bono. Deusto. 2000
16. **Negociación racional.**
Max Bazerman, Margaret A. Neale. Ediciones Paidòs. 1993
17. **La cara humana de la negociación.**
Julio Decaro, Editorial Mc Graw Hill 2000
18. **Negociar. Las claves para triunfar.**
Jean-Francois Maubert. 2ª Edición. 2006
19. **Negociar es bailar.**
Julio Sergio Ramírez. Ediciones Santillana. 2000
20. **You Can Negotiate Anything.**
Herb Cohen. Bantan 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
		LOS FUNDAMENTOS DE UNA NEGOCIACIÓN.	
01	11 Marzo	Introducción: orientaciones generales del curso Introducción a la naturaleza de una negociación	Capítulo 1 Lewicki. <i>Simulación 1.</i> Programa y orientación metodológica
02	18 Marzo	La negociación distributiva Dinámica de una negociación competitiva	Capítulo 2 Lewicki. <i>Simulación 2.</i> TAREA 1: Cuestionario y "tests".
03	25 Marzo	El proceso de Negociación. Tácticas Distributivas	Introducir Capítulo 4 Lewicki. <i>Discusión de Caso anterior.</i> Examen Corto #1 (Capítulos 1, 2)
		SEMANA SANTA	
04	08 Abril	La negociación Integrativa y la creación de valor. Dinámica de la planificación y una negociación cooperativa	Capítulo 3 y 4 Lewicki. <i>Simulación 3.</i> Artículo "Obtenga el sí" (resumen). Entrega de Ensayo
		II PARTE	
		LOS PROCESOS SECUNDARIOS EN UNA NEGOCIACIÓN	
05	15 abril	La comunicación Asertiva en una negociación. Comunicación y comprensión de la otra parte.	Cap 6 Lewicki
06	22 abril	SEMANA UNIVERSITARIA	Análisis de Película
07	29 abril	El poder en las negociaciones y Estrategias de Influencia Dinámicas de las diferentes fuentes de poder.	Capítulo 7 de Lewicki. <i>Simulación 4.</i> Examen Corto #2 (Capítulos 3, 4 y 6)
08	6 mayo	Las relaciones y las emociones en una negociación Intereses principales: interés, confianza y justicia.	Capítulo 9 de Lewicki
09	13 mayo	Actividad de Cátedra /Invitado especial	Auditorio Ciencias Económicas
10	20 mayo	Caso Integrador	Examen Corto #3 (Capítulos 7 y 9) Simulación 5
		III PARTE	
		LOS CONTEXTOS SOCIALES Y EVOLUCIÓN DE LAS NEGOCIACIONES.	
11	27 mayo	Múltiples partes y equipos (1.0) Consensos para lograr acuerdos colectivos.	Capítulo 10 de Lewicki. <i>Simulación 6 (a).</i>
12	3 junio	Múltiples partes y equipos (2.0) Consensos para lograr acuerdos colectivos.	Capítulo 10 de Lewicki. <i>Simulación 6 (b).</i>
13	10 junio	Ética en las negociaciones. Necesidad de estándares éticos para negociar.	Examen Corto #4 (Capítulos 10 y 11)
14	17 junio	Feria de Negociación Multicultural. Exposición de <i>stands</i> en el <i>lobby</i> de la Facultad de Ciencias Económicas.	Capítulo 11 Lewicki y artículo "The Hidden Challenge of Cross Border Negotiations"
15	24 junio	Las mejores prácticas en las negociaciones. Los negociadores eficaces. <i>Feedback</i> del curso.	Capítulo 12 de Lewicki.
	1 Julio	Entrega de promedios	
	8 Julio	Examen de ampliación	