



UNIVERSIDAD DE  
COSTA RICA

**EAN**

Escuela de  
**Administración de  
Negocios**

## Programa de Curso

# DN-0507 ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN

### La Escuela de Administración de Negocios.

Fundada en 1943, es una de las escuelas con mayor trayectoria en Costa Rica y Centroamérica en la formación de profesionales de alto nivel en las carreras de Dirección de Empresas y Contaduría Pública. Cuenta con un equipo de docentes altamente capacitado, así como un currículum actualizado según las necesidades actuales del mercado. A partir de junio 2016, el SINAES otorgó acreditación de ambas carreras a la Sede Rodrigo Facio.

### 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 Humanistas

Ética      Tolerancia      Solidaridad  
Perseverancia      Alegría

### Valores Empresariales

Innovación      Liderazgo      Excelencia  
Trabajo en Equipo      Emprendedurismo  
Responsabilidad Social

**Una larga trayectoria de excelencia...**





**PROGRAMA DEL CURSO  
DN-0507 ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN<sup>1</sup>**

**I CICLO 2020**

**I. INFORMACIÓN DEL CURSO**

**Carrera (s):** Dirección de Empresas

**Curso del VI ciclo del Plan de Estudios.**

**Requisitos:** DN-0111 o DN-0406

**Correquisitos** No tiene

**Créditos** 03

**Horas de teoría:** 1,5 horas

**Horas de laboratorio:** 0

**Horas de práctica:** 1,5

**II. DOCENTES DEL CURSO**

GR	Docente	Horario Lectivo <sup>2</sup>	Plataforma Virtual Oficial <sup>3</sup>
01	David Peralta Di Luca	M: 16 a 18:50	Mediación Virtual
02	Sonia Cisneros Zumbado (coordinadora)	M: 19 a 21:50	Mediación Virtual
03	Alejandro Elizondo Castillo	M: 19 a 21:50	Eco Aula
21	José David Ulloa Soto, Recinto de Paraíso	V:18:00 a 20:50	Mediación Virtual
01	Enos Brown Richards, Sede del Caribe	L:17:00 a 19:50	Mediación Virtual
01	Jorge Alvarado Bourivant, Sede de Guanacaste	J:13:00 a 16:50	Mediación Virtual
01	Vivian Murillo Méndez, Sede de Occidente	L: 18:00 a 20:50	Mediación Virtual
01	José Joaquín Vargas Vargas, Sede del Pacífico	S:09:00 a 11:50	Mediación Virtual

<sup>1</sup> Fecha de actualización: 13 de abril de 2020

<sup>2</sup> Además de las horas lectivas del curso, el docente estará disponible para atender consultas a los estudiantes en el horario de atención indicado en el apartado XI de este programa.

<sup>3</sup> De manera complementaria, el docente podrá utilizar otras plataformas para facilitar la interacción con los estudiantes.



### **III. DESCRIPCIÓN DEL CURSO**

Este curso de Estrategias y Tácticas de Negociación pretende que el estudiantado desarrolle sus habilidades como negociador eficaz. 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. 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 la persona profesional de Dirección de Empresas sea además de una persona preparada en las áreas técnicas de este curso, alguien emprendedor, con sentido de la ética y la 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 su desarrollo del curso.

### **IV. 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 estudiantado.

### **V. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Integrar la ética y la responsabilidad social en el análisis del contenido programático del curso, y profundizar en el diálogo y la reflexión sobre los valores de solidaridad, tolerancia y perseverancia, así como sobre la importancia de desarrollar y aplicar las competencias de comunicación asertiva y trabajo en equipo.
2. Comprender la dinámica de la negociación como proceso.
3. Reconocer, comprender y administrar la dinámica humana en los procesos de negociación.
4. Facilitar la identificación de los estilos de resolución de conflictos.
5. Reconocer los diferentes estilos de negociación.
6. Reconocer las barreras que pueden afectar el cierre de una negociación y algunas estrategias para superarlas.
7. Fortalecer la capacidad negociadora de los estudiantes a través de ejercicios prácticos.
8. Comprender la aplicación de un modelo de negociación en diferentes situaciones.
9. Reflexionar sobre la práctica de la ética en las negociaciones.
10. Reflexionar sobre las posibilidades de mejora que posee el estudiante, para ser un mejor negociador.
11. Desarrollar y aplicar habilidades esenciales de un negociador como por ejemplo la comunicación asertiva, persuasión, entre otros.



## **VI. CONTENIDO PROGRAMÁTICO**

En el curso se desarrollarán los siguientes temas:

### **TEMA 1. El contexto de las negociaciones**

- Introducción a la negociación.
- Estilos de manejo de conflictos.
- Estilos de negociación distributiva versus negociación integrativa.
- Elementos en el proceso de negociación.

### **TEMA 2. El proceso de las negociaciones**

- La preparación en la negociación.
- Estrategias y tácticas de negociación distributiva.
- Estrategias y tácticas de negociación integradora.
- Negociación basada en principios. Generalidades.
- Desarrollo de Mejor Alternativa

### **TEMA 3. La dimensión humana de las negociaciones**

- Las emociones y la percepción en la negociación.
- La Comunicación empática y asertiva.
- Barreras para lograr acuerdos.
- Errores irracionales en la negociación.
- Trucos sucios en la negociación
- Poder y estrategias de persuasión
- Tácticas de influencia
- La ética en las negociaciones

### **TEMA 4. La Negociación en las empresas y sus contextos.**

- Las relaciones en una negociación
- Casos de negociación en diferentes contextos.
- Negociaciones de múltiples partes
- Negociaciones complejas.

### **TEMA 5. La Negociación en entornos multiculturales**

- Aspectos culturales en la negociación internacional.
- Mejores prácticas de negociación



## VII. ASPECTOS METODOLÓGICOS

- a. El personal docente y la población estudiantil desarrollarán las clases dentro de un ambiente de tolerancia, respeto y comunicación asertiva. El docente promoverá el trabajo en equipo, en un plano de igualdad de oportunidades y sin discriminación de ninguna especie de forma tal que se garantice un ambiente de diálogo y libre expresión de las ideas y opiniones.
- b. El curso se desarrollará bajo un proceso de enseñanza aprendizaje bajo el enfoque constructivista donde el docente actuará como un facilitador del proceso de aprendizaje del estudiantado, en procura de motivar y orientar los procesos de reflexión personal, fomentar el aprendizaje colaborativo y fortalecer el trabajo en equipo en el desarrollo de proyectos de aplicación.
- c. El docente contará con diversas estrategias didácticas para lograr involucrar al estudiante en la construcción del proceso de aprendizaje. Dichas estrategias implican que el estudiante debe prepararse de previo a la clase para participar activamente de las discusiones, con análisis significativo y argumentos bien elaborados para sostener sus posiciones. Las diversas estrategias se detallan en el apartado de Sistema de Evaluación.
- d. Hasta que se cuente con la autorización de las autoridades de la UCR y la indicación expresa por parte de la Dirección de la EAN para volver a impartir clases de forma presencial, el curso se impartirá bajo la modalidad Virtual Alta, mediante el uso de la plataforma virtual indicada en el Apartado II del programa. Dicha plataforma se utilizará para poner a disposición de los estudiantes los materiales del curso, realizar evaluaciones y actividades como foros, así como también recibir tareas, trabajos y realizar los comunicados formales del curso. Además, de manera complementaria puede utilizarse otra(s) plataforma(s) para facilitar la interacción del docente y los estudiantes durante el horario de lecciones y de atención de consultas.
- e. Como parte de las lecturas de apoyo a los temas que se desarrollan en cada clase se utilizarán al menos dos lecturas en idioma inglés, con el objetivo de fortalecer la comprensión de lectura en este idioma. Debido a que en los grupos hay estudiantes con diferente nivel lingüístico, la discusión de los temas, reportes o presentaciones acerca del material leído se realizará en idioma español.
- f. Los estudiantes deberán aprender a hacer uso eficiente de las fuentes de información y de las metodologías de investigación planteadas por el docente, tendientes a elaborar un trabajo final relacionado con el ámbito de las negociaciones en diversos contextos.

### Objetivos de los aspectos metodológicos

1. Fomentar el aprendizaje colaborativo.
2. Comprender y aplicar los conceptos teóricos clave.
3. Afianzar la capacidad de investigación bibliográfica.
4. Fortalecer las competencias de trabajo en equipo y comunicación.
5. Fomentar el desarrollo del pensamiento crítico y la generación de insumos de información empresariales y organizacionales como insumo para la toma de decisiones.
6. Fortalecer la comprensión de materiales técnicos en otro idioma.



### Objetivos de las competencias Éticas

- Fomentar el respeto entre los compañeros, en la relación docente-estudiante y demás miembros de la comunidad universitaria.
- Fortalecer la responsabilidad en el cumplimiento de tareas y compromisos.
- Alentar procesos de toma de decisiones que contribuyan al consumo responsable y el desarrollo sostenible

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, responsabilidad social y emprendimiento. También se tomará en consideración la aplicación de los valores y competencias referidos en la descripción del curso.

## VIII. SISTEMA DE EVALUACIÓN

Rubro	Porcentaje	Contenido
Pruebas cortas – individuales – 3 pruebas	30%	Lectura de temas y material revisado en clase.
Asignaciones – individuales – 2 asignaciones	20%	Ensayos argumentativos de lecturas, análisis de películas, casos y/o investigaciones cortas. Ver Anexos 1 y 2
Simulaciones y participación activa en clase	30%	Al menos 4 simulaciones que integre todo lo visto en la lectura de temas y material revisado en clase.
Trabajo de investigación - grupal	20%	Ver Anexo 3 Pautas para el trabajo de investigación de negociaciones interculturales.
<b>NOTA</b>	<b>100%</b>	

### RUBRO 1. PRUEBAS CORTAS INDIVIDUALES (30%).

Se realizarán tres exámenes cortos en los que se evaluará lo visto en clase y las lecturas asignadas según el cronograma, por lo cual, deberán poner atención a que el contenido del mismo podría incluir todas temáticas (lo del libro, las asignaciones más lo visto en clase). Los exámenes de reposición se registrarán según el Art. 24 del Reglamento Académico Detalle de examen de reposición.

### RUBRO 2. ASIGNACIONES INDIVIDUALES (20%).

El docente solicitará dos tareas individuales entre los cuales podrá asignar ensayos argumentativos, análisis de películas, investigaciones cortas u otras herramientas didácticas de carácter individual. Se hace referencia como guía para el estudiantado en los Anexo 1. Guía básica de preguntas generadoras para el análisis de una película y al Anexo 2. Guía básica de un ensayo argumentativo. Se debe entregar en la fecha y forma establecida por el docente.



### **RUBRO 3. SIMULACIONES Y PARTICIPACION ACTIVA EN CLASE (30%).**

Se realizarán al menos 4 simulaciones sobre negociación en las cuales se tomará en consideración el desenvolvimiento personal y el resultado de la negociación obtenido por el grupo. El docente llevará un registro de la participación del estudiantado en las simulaciones y demás actividades realizadas en cada una de las sesiones. Las actividades podrán ser individuales, en parejas o en grupos según las indicaciones del docente.

### **RUBRO 4. TRABAJO DE INVESTIGACION (20%).**

El trabajo de investigación en grupos de máximo 5 estudiantes. Corresponde a una investigación que reúna diversos elementos característicos de la negociación y entorno cultural de un país determinado y que se les asignará por parte del docente a cada grupo de trabajo. Ver ANEXO 3 Pautas para el trabajo de investigación de negociaciones multiculturales.

Para la presentación oral del trabajo de investigación únicamente se evalúan los estudiantes presentes en la sesión respectiva (de manera virtual o presencial) en la exposición. No es posible realizar reposición de presentaciones orales.



**IX. CRONOGRAMA**

SESIÓN	SEMANA	Materiales/Actividades
<b>TEMA 1. El contexto de las negociaciones</b>		
1	Del 9 al 14 de marzo	<p style="text-align: center;"><b>Introducción a las negociaciones</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del programa y de los objetivos de las carreras.</li> <li>• Motivación del curso.</li> <li>• Explicación del proyecto de investigación.</li> <li>• Formación de grupos de trabajo.</li> <li>• Introducción a las negociaciones. Capítulo 1. La naturaleza de una negociación</li> <li>• <u>Actividad:</u> Test de Actitudes, creencias y comportamientos de los negociadores.</li> </ul>
	Del 16 al 21 de marzo	<b>Suspensión de lecciones (Comunicado EAN-M-343-20)</b>
	Del 23 al 28 de marzo	
	Del 30 de marzo al 04 de abril	
	Del 06 al 11 de abril	<b>SEMANA SANTA</b>
2	Del 13 al 18 de abril	<p style="text-align: center;"><b>Negociaciones distributivas y manejo de conflictos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del programa del curso actualizado al 13 de abril, 2020.</li> <li>• Lecturas asignadas: Capítulo 1. La naturaleza de una negociación Capítulo 2. Estrategia y tácticas de una negociación distributiva.</li> <li>• <u>Actividad:</u> Encuesta sobre estilos de manejo de conflictos.</li> </ul>
	Del 20 al 25 de abril	<p style="text-align: center;"><b>Negociaciones integradoras</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lectura asignada: Capítulo 3. Estrategia y tácticas de una negociación integradora.</li> <li>• <u>Actividad:</u> Simulación 1</li> </ul>
<b>TEMA 2. El proceso de las negociaciones</b>		
4	Del 27 de abril al 02 de mayo	<p style="text-align: center;"><b>La preparación en la negociación, estrategias y tácticas, negociación basada en principios y desarrollo del MAPAN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lectura asignada: Capítulo 4. Negociación. Estrategia y planificación.</li> <li>• <u>Actividad:</u> Simulación 2</li> </ul>
<b>TEMA 3. La dimensión humana de las negociaciones</b>		
5	Del 4 al 9 de mayo	<p style="text-align: center;"><b>La influencia de la percepción en la negociación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lecturas asignadas:</li> <li>• Capítulo 5. Percepción. Conocimiento y emoción.</li> <li>• Ver película asignada por el docente.</li> <li>• Actividad: Foro de película asignada por el docente.</li> </ul>





SESIÓN	SEMANA	Materiales/Actividades
6	Del 11 al 16 de mayo	<b>El poder y la ética en el negociador</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Lecturas asignadas: Capítulo 7. Obtención y utilización del poder Capítulo 8. La ética en la negociación Examen Corto #1 (Incluye los capítulos 1, 2, 3, 4 y 5 y todo lo visto en clase sobre los temas correspondientes)</li></ul>
7	Del 18 al 23 de mayo	<b>La comunicación en las negociaciones</b> <p>Lectura asignada: Capítulo 6. La comunicación asertiva en una negociación.</p> <ul style="list-style-type: none"><li><u>Actividad:</u> Simulación 3</li></ul>
<b>TEMA 4. La Negociación en las empresas y sus contextos.</b>		
8	Del 25 al 30 de mayo	<b>Las relaciones en la negociación</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Lectura asignada: Capítulo 9. Las relaciones en una negociación</li><li>Entrega de ensayo argumentativo de la lectura: <i>“Training Women to be leaders: Negotiating skills for success”</i> del Program on Negotiation at Harvard</li></ul>
9	Del 01 al 06 de junio	<b>Negociaciones en diversos contextos</b> <p>Presentación de Investigaciones cortas con los temas asignados por el docente.</p>
10	Del 08 al 13 de junio	<b>Negociaciones grupales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Lectura asignada: Capítulo 10: Múltiples partes y equipos. Consensos para lograr acuerdos colectivos. I parte</li></ul> Examen Corto #2 (Incluye los capítulos 6, 7, 8 y 9 y todo lo visto en clase sobre los temas correspondientes)
11	Del 15 al 20 de junio	<b>Negociaciones grupales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Lectura asignada: Capítulo 10: Múltiples partes y equipos. Consensos para lograr acuerdos colectivos. II parte</li><li><u>Actividad:</u> Simulación 4</li></ul>
<b>TEMA 5. La Negociación en entornos multiculturales</b>		
12	Del 22 al 27 de junio	<b>Negociaciones multiculturales</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Lectura asignada: Capítulo 11. Negociaciones internacionales y transculturales.</li><li><u>Actividad:</u> Entrega de ensayo argumentativo de la lectura: Getting to Sí, Ja, Oui, Hai and Da</li><li><u>Actividad:</u> Simulación 5</li></ul>
13	Del 29 de junio al 04 de julio	<b>Las mejores prácticas de negociación</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Lectura asignada: Capítulo 12. Las mejores prácticas en las negociaciones. Los negociadores eficaces.</li><li>Todos los grupos entregan en formato digital el Trabajo Final de Investigación.</li><li>Inician las presentaciones ejecutivas de las investigaciones.</li></ul>



SESIÓN	SEMANA	Materiales/Actividades
14	Del 06 al 11 de julio	<ul style="list-style-type: none"><li>• Continúan y finalizan las presentaciones ejecutivas de las investigaciones.</li><li>• Realimentación de los aprendizajes del curso.</li><li>• Examen Corto #3 (Incluye los capítulos 10,11, y 12 y todo lo visto en clase sobre los temas correspondientes)</li></ul>
15	Del 13 al 18 de julio	Entrega de promedios
16	Del 20 al 25 de julio	Examen de ampliación

## X. BIBLIOGRAFÍA

### Libro de Texto:

- Roy Lewicki, Bruce Barry, David Saunders. (2012). *Fundamentos de Negociación*. Mexico, D.F.: McGrawhill.

### Bibliografía complementaria:

- Board, H. N. (2012). Training Women to be Leaders: Negotiating Skills for Success. *Program on Negotiation at Harvard Law School*, 14.
- Budjac, B. (2011). *Técnicas de negociación y resolución de conflictos*. México: Pearson.
- García-Lomas, O. L. (2013). *Cómo negociar con éxito en 50 países*. Barcelona: Global Marketing.
- Malhotra, D. (2016). Negociar lo imposible. En D. Malhotra, *Negociar lo imposible* (pág. 12). Barcelona: Empresa Activa.
- Roger Fisher, William Ury. (2012). *Obtenga el sí: el arte de negociar sin ceder*. Mexico: Norma.
- Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton. (1993). *Si... ¡de acuerdo! cómo negociar sin ceder*. Mexico: Editorial Norma.
- Ury, W. (2012). *Supere el No. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles*. Barcelona: Gestión 2000.

### Lecturas en inglés:

- Meyer, H. (2015). Getting to Sí, Ja, Oui, Hai and Da. How to negotiate across cultures. *Harvard Business Review*, 8.
- Training Women to be leaders: Negotiating skills for success” del Program on Negotiation at Harvard



**XI. INFORMACIÓN DE CONTACTO DE LOS DOCENTES**

SEDE RODRIGO FACIO			
G R	Docente	Correo	HORARIO DE ATENCIÓN DE CONSULTAS <sup>4</sup>
01	David Peralta Di Luca	<a href="mailto:david.peralta@ucr.ac.cr">david.peralta@ucr.ac.cr</a>	K: 19 a 20:30
02	Sonia Cisneros Zumbado (coordinadora)	<a href="mailto:sonia.cisneros@ucr.ac.cr">sonia.cisneros@ucr.ac.cr</a>	M: 17 a 18:30
03	Alejandro Elizondo Castillo	<a href="mailto:alejandro.elizondo@ucr.ac.cr">alejandro.elizondo@ucr.ac.cr</a>	M: 17 a 18:30
RECINTOS			
21	José David Ulloa Soto, Paraíso	<a href="mailto:jdavidulloa@gmail.com">jdavidulloa@gmail.com</a>	V: 16 a 17:30
SEDES REGIONALES			
01	Enos Brown Richards, Caribe	<a href="mailto:enos.brown@ucr.ac.cr">enos.brown@ucr.ac.cr</a> <a href="mailto:enosezql@gmail.com">enosezql@gmail.com</a>	M: 17 a 17:30 V: 08 a 8:30
01	Vivian Murillo Méndez, Occidente	<a href="mailto:vivian.murillo@ucr.ac.cr">vivian.murillo@ucr.ac.cr</a> <a href="mailto:vivianm.murillo@gmail.com">vivianm.murillo@gmail.com</a>	M: 15 a 16:30
01	Jorge Alvarado Boirivant, Guanacaste	<a href="mailto:jorge.alvaradoboirivant@ucr.ac.cr">jorge.alvaradoboirivant@ucr.ac.cr</a> <a href="mailto:aboiriva@gmail.com">aboiriva@gmail.com</a>	J:10:00 a 11:30
01	José Joaquín Vargas Vargas, Pacífico	<a href="mailto:josejoaquin.vargas@ucr.ac.cr">josejoaquin.vargas@ucr.ac.cr</a>	S: 14 a 15:30

**XII. ANEXOS 1, 2 Y 3 (VER PÁGINAS SIGUIENTES)**

---

<sup>4</sup> A solicitud del estudiante, el docente podrá atender consultas según la hora, el día y el medio acordado para cada caso particular, dentro del marco de la normativa de la Universidad de Costa Rica.



## ANEXO 1

### GUÍA BÁSICA DE PREGUNTAS GENERADORAS PARA EL ANÁLISIS DE UNA PELÍCULA

Se presentan una serie de preguntas que pretenden organizar una serie de reflexiones que permita a los estudiantes aplicar sus habilidades de análisis con base en una película seleccionada por el docente.

- Cuáles son los nombres de los principales actores y cuál es el rol que cumple.
- Identificar qué tipo de negociación se presenta a lo largo del guion: distributiva o integradora.
- ¿Cuál es el objeto de la negociación, por qué, cuáles son los momentos claves donde se define el rumbo de la negociación?
- ¿Cómo se lleva a cabo la negociación?
- Identificar las Tácticas: los movimientos que se deben hacer de parte de las personas que negocian. ¿Hubo medidas de presión, regateo, monto inicial de partida, punto de quiebre?
- Tomando en cuenta que cuando se negocia lleva un objetivo. Hacer una lista de los más relevantes.
- ¿Qué no les pareció de las tácticas?
- ¿Qué hubiesen hecho ustedes diferente en las negociaciones destacadas?
- ¿Hubo acuerdo? ¿Cuál fue el acuerdo? ¿Están de acuerdo?
- Resumen verbal de los antecedentes
- El precio es importante, pero a veces son más importante las relaciones a largo plazo. ¿Aplicó este tema en la película?
- Identifique los elementos importantes al administrar las negociaciones dentro de las relaciones: La reputación, la confianza y la justicia.
- ¿Qué opinión puede emitir sobre el lenguaje verbal y no verbal?
- Comente aspectos relacionados con la ética de las negociaciones.

El trabajo tendrá una extensión mínima de 2 páginas en formato Word, letra Arial 12, espacio y medio, con márgenes normales. La extensión máxima es de 3 páginas.



## ANEXO 2 GUÍA BÁSICA DE UN ENSAYO ARGUMENTATIVO

Se presentan a continuación, una serie de indicaciones que pretenden guiar la estructura de la agrupación y exposición de ideas que permita a los estudiantes escribir su análisis de las lecturas asignadas por el docente.

Se espera que los ensayos argumentativos se estructuren con una introducción, un desarrollo y una conclusión presentados en una redacción continua de un máximo de dos páginas.

Se sugiere incorporar un título creativo que llame la atención del lector desde un principio. Luego de enganchar a la persona lectora en el tema, se debe contextualizar en un máximo de dos párrafos pequeños que hacen las veces de la introducción.

Continúa la exposición de argumentos basados en una idea central que hace alusión al título creado y que será el cuerpo del ensayo, donde el estudiante se deleita desarrollando sus hipótesis de la lectura.

Para la conclusión del ensayo argumentativo, se espera lograr una recapitulación de las ideas y realizar las conclusiones alcanzadas en el proceso.

Bajo ninguna circunstancia se espera recibir un documento que se parezca más a un resumen de la lectura ya que se espera profundidad y amplitud en el análisis y reflexión, así como capacidad de síntesis, uso adecuado de las habilidades de comunicación, redacción y ortografía y evidencia de una adecuada preparación.

La evaluación de parte del docente contemplará al menos el cumplimiento de:

- Creación de un título que invita a la lectura.
- Presentación de una introducción relevante.
- La calidad de los argumentos del desarrollo.
- Hilo conductor de lectura fácil.
- Cuido de ortografía.
- Al menos dos conclusiones personales que permiten un cierre oportuno del tema.
- El hacer referencias a otros autores será valorado como un esfuerzo adicional.

Se sugiere revisar información de referencia sobre este tema en:

[http://sitios.ruv.itesm.mx/portales/crea/planear/como/ensayo\\_arg.html](http://sitios.ruv.itesm.mx/portales/crea/planear/como/ensayo_arg.html)

El trabajo tendrá una extensión mínima de 2 páginas en formato Word, letra Arial 12, espacio y medio, con márgenes normales. La extensión máxima es de 3 páginas.



### ANEXO 3

#### PAUTAS PARA EL TRABAJO FINAL DE INVESTIGACIÓN DE NEGOCIACIONES MULTICULTURALES

1. La investigación debe presentar una descripción de los rasgos culturales más importantes del país seleccionado y destacar en qué se diferencia la cultura seleccionada de la cultura costarricense.
2. El trabajo tendrá una extensión mínima de 25 páginas en formato Word, letra Arial 12, espacio y medio, con márgenes normales. La extensión máxima es de 30 páginas. Los anexos van aparte de esta restricción. Se requiere una presentación ejecutiva, la cual se deberá hacer en formato .ppt u otro similar.
3. Los temas que se deben abordar (cfr. Llamazares, O.) son:
  - a. **Datos Básicos.** Población, PIB per cápita, forma de Estado, divisa, idioma oficial y negocios, religión, principales ciudades, problemáticas sociales, extensión territorial, mapa y ubicación geográfica, etc.
  - b. **Entorno Empresarial.** Marco geopolítico, situación económica, principales sectores, oportunidades de negocio, barreras a empresas extranjeras, etc.
  - c. **Estrategias de Negociación.** Forma de acceso al mercado, argumentación, margen de negociación y cultura del regateo, pautas sobre contratos, modos de crear confianza en ese entorno, etc. Estrategias (competitiva, cooperativa) y tácticas más apropiadas (regateo, concesiones, etc.)
  - d. **Normas de Protocolo.** Saludos y presentaciones, nombres y títulos, temas inapropiados, comportamientos en la mesa, gestos y comunicación no verbal, regalos, etc.
  - e. **Páginas Web de referencia.** Ministerios, organismos de comercio exterior e inversión extranjera, aduanas, institutos de estadística, cámaras de comercio, directorios de empresas, ferias y exposiciones, prensa general y de negocios, etc.
  - f. **Información práctica que sea de utilidad.** Por ejemplo: diferencias horarias, prefijos telefónicos y códigos de Internet, clima, tabla de conversión de medidas, etc.
4. Debe incluir otros temas de interés específicos, tales como los siguientes:
  - a. **Lenguaje.** Pautas lingüísticas, lenguaje no verbal, costumbres y connotación cultural.
  - b. **Estilos de Comunicación.** Directa o indirecta, tono de voz, uso del contacto visual y otros tipos de comunicación verbal ¿cuál es la conducta de las personas hacia los demás? ¿Cortés y amable, o sobrio y empresarial? ¿Se lleva a cabo la comunicación ante todo por escrito, o boca en boca?
  - c. **“Normas sociales”**, entendidas como reglas del “adecuado comportamiento”.
  - d. **Elementos de puntualidad**, formalidad versus informalidad.
  - e. **Toma de decisiones.** ¿Qué implicaciones tiene decir o no la verdad? Actitud frente a los superiores: ¿Es el jefe una deidad en miniatura o un colega dotado de autoridad? Estilos de liderazgo y de solución de problemas.
  - f. **Cultura.** ¿Es la cultura más individualista que colectiva? ¿Qué se puede considerar ofensivo? ¿Cómo se representa el poder de quien negocia?
  - g. **Prioridades en el estilo de vida.** ¿Vivir para trabajar o trabajar para vivir?
  - h. **Religión.** ¿Cuál es el papel desempeñado por la religión?
  - i. **Expectativas de roles.** ¿Cuál es el papel de las mujeres, por ejemplo, en la sociedad? ¿Son esposas y madres, o colegas de pleno derecho? ¿Desempeñan un papel preponderante en la vida empresarial o prácticamente ninguno?



- j. **Relaciones interpersonales.** ¿Llamar por el apellido o por el nombre? ¿En la primera reunión o solamente entre antiguos compañeros?
  - k. **Contacto inicial y tipo de relación.** ¿Es oficial o informal? ¿Con una copa de cerveza tras una jornada de trabajo, o de otra manera?
  - l. **Motivación.** ¿Tiene sus raíces en la empresa, en la familia, o en ambos? ¿Qué es lo que motiva a la gente dentro de un determinado contexto cultural, en términos generales? ¿Ritmo de trabajo relajado o acelerado?
  - m. **Estilo de negociación.** ¿Se llega fácilmente a la confrontación o es que son más comunes el consenso y el término medio? ¿Se vuelven a negociar los contratos una vez que cambiaron las condiciones, o se respetan pase lo que pase?
5. Con respecto a la presentación, deberá considerarse:
- a. **Duración.** La exposición deberá extenderse como máximo 15 minutos.
  - b. **Documentación.** El material a entregar a los compañeros quedará a discreción de cada grupo. Si es un documento en Word o en Power Point, puede hacerse en manera digital.
  - c. **Calificación.** La evaluación del estudio se efectuará principalmente basado en la presentación que se haga en clase.
6. Se evaluarán los siguientes aspectos:
- a. **Creatividad y calidad de la presentación.** Visual, verbal, interacción con el aula, medios audiovisuales, videos del país, ejemplos de negociación, etc.
  - b. **Profundidad en los contenidos.** Ir más allá de la bibliografía y páginas Web que se ofrecen como base.
  - c. **Actualidad y realismo.** Entregar información práctica y de utilidad, adecuada a la situación nacional e internacional presente.