



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

VICERRECTORADO ACADÉMICO

ASIGNATURA: TECNICAS DE NEGOCIACION	NIVEL: NOVENO	CRÉDITOS: 4	CÓDIGO:
DEPARTAMENTO: CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO	CARRERAS: Ingeniería Comercial	DOCENTES: Ing. Oscar Cadena	PERIODO ACADEMICO:
UNIDADES DE COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS QUE SE ARTICULAN:			
GENÉRICA:			
<ul style="list-style-type: none"> Identificar y analizar los componentes claves de las Técnicas de Negociación como base teórica previa al análisis de las interrelaciones existentes entre los distintos actores de la negociación Conocer el proceso de la negociación en el ámbito comercial, económico y financiero a través del análisis de los diferentes actores así como también de su aplicación en el contexto de las Técnicas de Negociación Estudiar los mercados financieros internacionales y analizar la posibilidad de lograr la negociación internacional a través de los más importantes instrumentos de negocios 			
ESPECÍFICA:			
<ul style="list-style-type: none"> Tener una visión diferente de lo que significa negociar en un mundo globalizado e internacionalizado, con muchas posibilidades de hacer negocios a pesar de las restricciones que aún existen en un mundo con tendencia a una apertura total de los negocios, en el cual el país y sus empresarios deben competir. 			
ELEMENTO DE COMPETENCIA			
<ul style="list-style-type: none"> Conocimiento de los elementos para las Técnicas de Negociación y un análisis de los procesos de negociación con eficacia y eficiencia 			
PRODUCTO INTEGRADOR DEL APRENDIZAJE:			
Desarrollar un proceso de negociación			

A. SISTEMA DE CONTENIDOS Y PRODUCTOS DEL APRENDIZAJE POR UNIDADES DE ESTUDIO.

No.	UNIDADES DE ESTUDIO Y SUS CONTENIDOS	PRODUCTOS INTEGRADORES DEL APRENDIZAJE EN CADA UNIDAD Y TAREAS PRINCIPALES QUE LES DAN SOPORTE
1	Unidad 1: LA NEGOCIACION	PRODUCTO INTEGRADOR DE LA UNIDAD:
	<ol style="list-style-type: none"> Conceptos Fundamentales <ol style="list-style-type: none"> La negociación El problema Las posiciones Los intereses El Negociador Las Características del Negociador La comunicación en los procesos negociadores <ol style="list-style-type: none"> Habilidades comunicativas La programación neurolingüística en el proceso de negociación 	<ol style="list-style-type: none"> Realiza un análisis de mercado de acuerdo al proyecto a ejecutar el proceso de negociación <p>Tarea principal 1.1:</p> Resolución de ejercicios básicos relacionados a los temas planteados
		<p>Tarea principal 1.2:</p> Taller en clase a nivel grupal de ejercicios tipos planteados y socialización de los mismos



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

VICERRECTORADO ACADÉMICO

	<ol style="list-style-type: none">3. Estilos de negociadores<ol style="list-style-type: none">a. Modelo Blake y Mortonb. Negociación por posicionesc. Negociación distributivad. Negociación Distribución integrativae. Negociación por principios4. La MAAN5. El proceso de Negociación<ol style="list-style-type: none">a. Esquema de análisis integralb. Esquema de análisis secuencialc. Esquema de Fisher y Ury	<p><u>Tarea principal 1.3:</u></p> <p>Ejecución de la primera parte de la negociacion utilizando power point.</p>
2	Unidad 2: LA PREPARACION Y DESARROLLO DE LA NEGOCIACION	
	<ol style="list-style-type: none">1. La preparación<ol style="list-style-type: none">a. La preparación subidab. La preparación prioritariac. Los interesesd. Las opcionese. Las alternativasf. La legitimidadg. La comunicaciónh. Las relacionesi. El compromiso2. La agenda de la reunión<ol style="list-style-type: none">a. Las técnicas durante ;a negociaciónb. Metodología FODAc. Metodología del árbold. Metodología del globoe. Teoría de juegos (Teoría de situaciones sociales)f. Teoría del Drama3. Durante el Debate4. El cierre de la negociación	<p><u>PRODUCTO INTEGRADOR DE LA UNIDAD:</u></p> <ol style="list-style-type: none">2. Elaboración del Proceso de Negociación a ejecutarse <p><u>Tarea principal 2.1:</u></p> <p>Resolución de ejercicios relacionados a los temas planteados</p> <p><u>Tarea principal 2.2:</u></p> <p>Taller en clase a nivel grupal de ejercicios tipos planteados y socialización de los mismos</p> <p><u>Tarea principal 2.3:</u></p> <p>Ejecución de la segunda parte del desarrollo de la negociación en clase utilizando power point.</p>
3	Unidad 3: LA MEDIACION Y ARBITRAJE	
	<ol style="list-style-type: none">1. La mediación y arbitraje<ol style="list-style-type: none">a. Concepto y carácter de la mediaciónb. El arbitrajec. Perfil del mediadord. Fundamentos legales de la mediacióne. Finalización del proceso de mediaciónf. El convenio arbitral2. Organismos de mediación<ol style="list-style-type: none">a. La Dirección General de Mediaciónb. Centro de arbitraje y mediación de la CCQc. Otros organismos de mediación	<p><u>PRODUCTO INTEGRADOR DE LA UNIDAD:</u></p> <ol style="list-style-type: none">3. Elaboración de un ejercicio de mediación y arbitraje <p><u>Tarea principal 3.1:</u></p> <p>Resolución de ejercicios relacionados a los temas planteados</p> <p><u>Tarea principal 3.2:</u></p> <p>Taller en clase a nivel grupal de ejercicios tipos planteados y socialización de los mismos</p>



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

VICERRECTORADO ACADÉMICO

<p>3. La negociación en grupo</p> <ol style="list-style-type: none"> Comidas de trabajo para lograr acuerdos Detalles de cortesía Negociaciones internacionales Intereses, costumbres y tradiciones 	<p>Tarea principal 3.3:</p> <p>Ejecución de la tercera parte del proyecto y exposición en clase del proyecto completo</p>
---	--

B. PROYECCION METODOLOGICA Y ORGANIZATIVA PARA EL DESARROLLO DEL PROGRAMA

<ul style="list-style-type: none"> Trabajos en equipo e individual Consultas Exposiciones Investigación bibliográfica <p>Recursos</p> <p>Internet Biblioteca Herramientas informáticas</p> <p>DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO TOTAL DEL PROGRAMA:</p>					
TOTAL HORAS	CONFERENCIAS ORIENTADAS DEL CONTENIDO	CLASES PRACTICAS	OBSERVACIONES Y PRACTICAS ESCENARIOS REALES	CLASES DEBATES	CLASES EVALUACION
72	20	26	2	14	10

C. ESTRATEGIA GENERAL DE EVALUACION DEL APRENDIZAJE

TÉCNICAS QUE SE EMPLEARÁN PARA EVALUAR	ESTÁNDARES DE CALIDAD <i>(expresan el nivel de salida que deben demostrar los estudiantes, se redactan a partir de las exigencias de las unidades de competencias)</i>	INDICADORES OPERATIVOS <i>(son la evidencias, los resultados concretos del aprendizaje que deben demostrar los estudiantes)</i>
<ul style="list-style-type: none"> Lluvia de ideas Pruebas de libro abierto Técnica de la observación Participación: foros – debates - simulaciones. Elaboración de trabajos de investigación, exposiciones. Solución de problemas. 	<p>Aplica técnicas de estudio con efectividad.</p> <p>Domina con facilidad la elaboración de técnicas de expresión gráfica.</p> <p>Utiliza técnicas de expresión tanto oral como escrita para dar a conocer sus criterios y argumentarlos de la negociación</p>	<p>Activa una metodología grupal. (Funcionan en grupo 6 a 10 m).</p> <p>Consulta con familiaridad en textos o audiovisuales especializados (Pre-lectura en 10 min.)</p> <p>Realiza mapeos cognitivos desde diferentes puntos de vista en 30 min.</p> <p>Realiza resúmenes, esquemas y síntesis con solvencia.</p>



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

VICERRECTORADO ACADÉMICO

<ul style="list-style-type: none">• Resúmenes y ensayos de textos leídos.• Trabajos prácticos, expresión oral, otras	Estudiante con un esquema jerarquizado en ordenamiento y aplicación de las ideas de la negociación	Desarrolla mayor poder lógico deductivo, mejor comprensión de ideas y conceptos (en 60 min., resuelve ejercicios de agilidad mental). Resuelve con Docente dudas (fundamenta temas). Mantiene siempre responsabilidad, dedicación y puntualidad.
---	--	--

D. LIBROS DE TEXTOS BASICOS

TITULO	AUTOR	ANO	IDIOMA	EDITORIAL
Si ¡De Acuerdo! Como Negociar sin Ceder	FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce		Español	Norma
Negociar para convencer	COSTA, Mercedes		Español	Mc Graw Hill
Técnicas de negociación colectiva	RECALDE, Monge			
Comunicación verbal efectiva	HERRERA, Giovanni		Español	ESPE
Negociar para convencer	COSTA, Mercedes		Español	Mc Graw Hill

E. LECTURAS PRINCIPALES QUE SE ORIENTAN REALIZAR

LIBROS – REVISTAS – SITIOS WEB	TEMÁTICA DE LA LECTURA	PÁGINAS Y OTROS DETALLES

Ing. Oscar Cadena Ch.