



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Facultad de Contaduría y Administración
Plan de estudios de la Licenciatura en Administración



Programa					
Técnicas de Negociación Empresarial					
Clave	Semestre	Créditos	Área	Mercadotecnia	
1626	6°	8	Ciclo	Conocimientos de Profesionalización en Administración	
Modalidad	Curso (X) Taller () Lab () Sem ()			Tipo	T (X) P () T/P ()
Carácter	Obligatorio (X) Optativo ()			Horas	
	Obligatorio E () Optativo E ()				
	Semana		Semestre / Año		
	Teóricas 4		Teóricas 64		
	Prácticas		Prácticas		
	Total 4		Total 64		

Seriación	
Ninguna (X)	
Obligatoria ()	
Asignatura antecedente	Ninguna
Asignatura subsecuente	Ninguna
Indicativa ()	
Asignatura antecedente	Ninguna
Asignatura subsecuente	Ninguna

Objetivo general: El alumno aplicará los componentes fundamentales de la negociación, sus bases teóricas, su desarrollo estratégico y las diversas técnicas desarrolladas en el ambiente empresarial. También será capaz de implantar las técnicas de negociación, para la maximización de oportunidades mediante el aprovechamiento de conflictos, deficiencias y fortalezas, tanto a nivel individual, como en grupos y equipos de trabajo.

Objetivos específicos:

El alumno:

1. Conocerá los conceptos básicos de la negociación.
2. Aprenderá los diferentes tipos de comunicación empleados en la negociación.
3. Aprenderá útiles maneras de planear una negociación.
4. Conocerá los fundamentos del proceso de negociación.
5. Identificará el impacto de la PNL en la negociación.
6. Analizará la definición y aplicación de la inteligencia emocional en los negocio.
7. Identificará las características esenciales de un buen negociador.
8. Conocerá las herramientas fundamentales empleadas en los negocios.
9. Aprenderá técnicas para negociar en cualquier tipo de mercado.
10. Conocerá todos los tipos de integración dentro de la negociación.
11. Aprenderá diferentes maneras de acercarse y estrategias de negociación.

Índice temático

	Tema	Horas Semestre / Año	
		Teóricas	Prácticas
1	Naturaleza de la negociación	4	0
2	La comunicación en la negociación	6	0
3	Planeación de la negociación	6	0
4	Etapas básicas y proceso de negociación	6	0
5	La programación neurolingüística	6	0
6	Inteligencia emocional	4	0
7	Características del negociador	6	0
8	Herramientas de la negociación	6	0
9	Negociación con el mercado	8	0
10	Tipos de integración	6	0
11	Estrategias de la negociación (Datos estadísticos)	8	0
Total		64	0
Suma total de horas		64	

Estrategias didácticas		Evaluación del aprendizaje	
Exposición	(X)	Exámenes parciales	(X)
Trabajo en equipo	(X)	Examen final	(X)
Lecturas	(X)	Trabajos y tareas	(X)
Trabajo de investigación	(X)	Presentación de tema	(X)
Prácticas (taller o laboratorio)	()	Participación en clase	(X)
Prácticas de campo	()	Asistencia	(X)
Aprendizaje por proyectos	()	Rúbricas	()
Aprendizaje basado en problemas	(X)	Portafolios	()
Casos de enseñanza	(X)	Listas de cotejo	()
Otras (especificar)		Otras (especificar)	
Perfil profesiográfico			
Título o grado	Licenciatura en Administración, Mercadotecnia, o áreas afines, Maestría en Mercadotecnia, o Administración.		
Experiencia docente	Dos años en mercadotecnia o área afín, en organizaciones públicas, privadas o del sector social. Para profesores de nuevo ingreso, es requisito concluir satisfactoriamente el "Curso Fundamental para Profesores de Nuevo Ingreso (Didáctica Básica)" que imparte la		

	Facultad de Contaduría y Administración.
Otra característica	Compartir, respetar y fomentar los valores fundamentales que orientan a la Universidad Nacional Autónoma de México.
<p>Bibliografía básica:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Academia de Mercadotecnia. (2014). <i>Técnicas de Negociación Empresarial</i>. México: Publicaciones Empresariales UNAM-FCA Publishing. 2. Ávila, O. (2007). <i>Sistema Integral de Ventas</i>. México: Express de Impresión. 3. Budjac, B. (2011). <i>Técnicas de negociación y resolución de conflictos</i>. México: Pearson Educación. 4. Cohen, S. y R. Altimira. (2003). <i>Claves de negociación...con el corazón y la mente</i>. México: McGraw-Hill. 5. Del Socorro, Y. (2000). <i>Comunicación Oral Fundamentos y Práctica Estratégica</i>. México: Pearson Educación 2000. 6. Fernández, S. (2005). <i>Técnicas de negociación, habilidades para negociar con éxito</i>. México: Ideas propias Editorial. 7. Fischer, L. y R. Vite. (2014). <i>Técnicas de Negociación Empresarial</i>. México: FCA Publishing. 8. Lerma, A. (2004). <i>Mercadotecnia, ventas personales y promoción de ventas</i>. México: Edit. GASCA. 9. Lewicki, R., B. Barry y D. Saunders. (2008). <i>Fundamentos de Negociación</i>. México: McGraw-Hill. 10. Ovejero, B. (2004). <i>Técnicas de Negociación. Como Negociar Eficaz y Exitosamente</i>. México: McGraw-Hill. 	
<p>Bibliografía complementaria:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Correa, J. y M. Navarrete. (2002). <i>Técnicas y Métodos de Negociación</i>. España: Linka. 2. Czinkota, M. y M. Kotable. (2001). <i>Administración de Mercadotecnia</i>. 2ª ed., México: Thompson. 3. Dilts, R. (2003). <i>El poder de la palabra</i>. 4ª ed., España: Ediciones Urano. 4. Fernández, R. (2002). <i>Fundamentos de Mercadotecnia</i>. México: Thompson. 5. Goleman, D. (1996). <i>La Inteligencia Emocional</i>. México: Kairos. 	