

SILABO

ASIGNATURA: TALLER: NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA EMPRESARIAL

1. DATOS INFORMATIVOS

1.1 Nombre de la asignatura	: TALLER: NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA EMPRESARIAL
1.2 Código de la asignatura	: ADM-19745
1.3 Número de Créditos	: 03
1.4 Carácter de la asignatura	: Obligatorio
1.5 Semestre Académico	:
1.6 Ciclo académico	: VII
1.7 Total de horas Semanales	: 06
1.7.1 Horas de teoría	: 00
1.7.2 Horas de práctica	: 06
1.8 Prerrequisito	: ADM-19426
1.9 Fecha de Inicio	:
1.10 Fecha de finalización	:
1.11 Total de Semanas	: 17 semanas
1.12 Docente responsable	:

2. SUMILLA

La asignatura pertenece al área de formación especializada, es de naturaleza teórica y práctica y tiene como propósito; desarrollar habilidades y capacidades negociativas para cada una de las situaciones descritas, comprensión de los elementos básicos que en toda negociación están presentes. Desarrollo de negociaciones del tipo cooperativas y aprendizaje del método de negociación Basada en Principios.

Organiza sus contenidos en las siguientes unidades de aprendizaje: I. TEORIA GENERAL DE LA NEGOCIACIÓN. II. DESARROLLO INTEGRAL DE UN PROCESO DE NEGOCIACIÓN. III. LA CONCILIACIÓN.

3. COMPETENCIAS

Desarrolla habilidades interpersonales para la negociación empresarial, a través de la aplicación del trabajo en equipo, negociación, resolución de conflictos y comunicación efectiva.

4. PROGRAMACIÓN ACADÉMICA

I UNIDAD

TEORIA GENERAL DE LA NEGOCIACIÓN.

Capacidades:

Aplica el proceso de negociación valorando su importancia en la gestión empresarial.

Nº SEMANA	Nº SESIÓN	Nº HORAS	CONTENIDOS			% AVANCE
			CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL	
1	S1 S2	2h 2h	Presentación del sílabo la asignatura y los lineamientos generales del método de evaluación.	Explicación del sílabo, la metodología de trabajo, Instrucciones sobre las practicas, los criterios de evaluación y las fuentes de información.	Valora la importancia del curso y los contenidos a verteerse en el desarrollo.	5%
2	S3 S4	2h 2h	<ul style="list-style-type: none"> introducción al estudio de la negociación: concepto. características y metodología. 	<p>Participa activamente en el desarrollo del curso en forma individual.</p> <p>Aprende sobre la teoría desarrollada y la discute en clases.</p>	Valora el contenido de los conceptos aprendidos, demuestra responsabilidad en el cumplimiento de las actividades de clase.	10%
3	S5 S6	2h 2h	<ul style="list-style-type: none"> Proceso de negociación. Fases de negociación. Estrategias y tácticas. 	<p>Analiza la información en clases.</p> <p>Interviene activamente en el desarrollo del curso en forma individual.</p>	Valora la importancia del muestreo y de la estimación de parámetros e interpreta correctamente los resultados para una buena toma de decisiones.	15%
4	S7 S8	2h 2h	<ul style="list-style-type: none"> Estrategia de resolución de problemas Generación de soluciones 	<p>Identifica los mecanismos de solución de los conflictos laborales y sus características.</p> <p>Participa y colabora con sus compañeros para el desarrollo de las clases.</p>	Valora los contenidos de la sesión otorgada. Demuestra responsabilidad en el cumplimiento de las tareas en clase.	20%
5	S9 S10	2h 2h	<ul style="list-style-type: none"> Estrategia de rivalidad. Resoluciones de la negociación. 			30%
6	PRIMERA EVALUACIÓN PARCIAL					33%

II UNIDAD

DESARROLLO INTEGRAL DE UN PROCESO DE NEGOCIACIÓN

Capacidades:

Aplica estrategias y tácticas del proceso de negociación distributivo entendiendo su importancia para la organización

N° SEMANA	N° SESIÓN	N° HORAS	CONTENIDOS			% AVANCE
			CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL	
7	S11 S12	2h 2h	Planeamiento de las alternativas, □ intereses y opciones. □ Estilo de negociación.	desarrolla y comenta a partir de saberes previos Construye esquemas mentales Analiza las habilidades individuales	Aprovecha los contenidos desarrollados en clase. Demuestra responsabilidad en el cumplimiento de las tareas en clase.	40%
8	S13 S14	2h 2h	Negociaciones múltiples, grupos y □ coaliciones.	Participa activamente en el desarrollo del curso en forma individual. Desarrolla los ejercicios entregados al inicio de sesión.	Valora la importancia de la información otorgada. Hace análisis en función a los resultados de la presentación obtenida.	45%
9	S15 S16	2h 2h	Tipos de Coaliciones	Interviene activamente en el desarrollo del curso en forma individual. Desarrollo de casos aplicativos.	Valora la importancia de los conocimientos adquiridos e interpretación de resultados. Es responsable en el cumplimiento de las tareas en clase.	50%
10	S17 S18	2h 2h	Importancia de los aspectos culturales de las negociaciones	Participa activamente en el desarrollo del curso en forma individual. Analiza los valores individuales.	Cumplen con todos sus trabajos académicos, participan activamente en clase, ponen en practican los ejercicios propuestos..	55%
11	S19 S20	2h 2h	Integración del proceso de negociación. Negociación distributiva	Analiza y comenta a partir de saberes previos avalúa las fuentes de información.		60%
12			SEGUNDA EVALUACION PARCIAL			66%

III UNIDAD

LA CONCILIACIÓN

Capacidades:

- Aplica el proceso de negociación integrativa entendiendo su importancia sistémica para la organización.
- Valora el proceso de negociación empresarial, aplicando los criterios de una negociación efectiva.

N° SEMANA	N° SESIÓN	N° HORAS	CONTENIDOS			% AVANCE
			CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL	
13	S21 S22	2h 2h	Conceptos básicos de la conciliación en la negociación estratégico	participa activamente en el desarrollo del curso en forma individual. Interviene y explica el proceso de planificación estratégica de los mercados	Desarrolla con todos sus trabajos académicos, participan activamente en clase, ponen en practican sus conocimientos	70%
14	S23 S24	2h 2h	El proceso conciliatorio	Participa activamente en el desarrollo del curso en forma individual. desarrollando los casos aplicativos.	Participa activamente del desarrollo de actividades grupales y colabora con sus compañeros.	80%
15	S25 S26	2h 2h	Cultura empresarial y conciliación	Interviene activamente en el desarrollo del curso en forma individual.	Participa activamente del desarrollo de actividades grupales y colabora con sus compañeros.	85%
16	S27 S28	2h 2h	Integración de la conciliación en las empresas	Interviene activamente en el desarrollo del curso en forma individua		90%
17			TERCERA EVALUACION			100%
18			EXAMEN COMPLEMENTARIO			

5. METODOLOGIA Y/O ESTRATEGIAS DIDACTICAS

Las sesiones de aprendizaje serán dinámicas y activas por parte del alumno y docente, sobre la base constante de tareas, las mismas que concluirán con permanentes controles de lectura asignadas al inicio del semestre. Estos controles incidirán de manera directa en la necesidad de comprensión de textos, básica para la asignatura. Los estudiantes en este ciclo presentarán distintos trabajos que serán expuestos de manera individual y grupal. Los procedimientos didácticos que se emplearán serán: la lectura de textos, análisis de imágenes, explicaciones, ejercicios prácticos de redacción, resumen, debate, talleres de expresión oral y práctica ortográfica.

6. MATERIALES EDUCATIVOS

Equipos:

- Equipo multimedia

Materiales:

- Textos y separata del curso
- Videos
- Material de lectura

- Diapositivas

7. SISTEMA DE EVALUACIÓN

La evaluación de la asignatura considera los conocimientos teóricos y habilidades prácticas. Para que el alumno sea evaluado debe registrar una asistencia a teoría prácticas no menor 60%. Las evaluaciones teóricas serán dos: escritas, parciales, orales y de procesamiento.

Las técnicas empleadas serán de la siguiente manera:

Promedio de los exámenes teóricos

Intervenciones orales

Presentación de Monografías

Presentación de fichas, organizadores visuales

Exposiciones

La evaluación del proceso de aprendizaje consistirá en evaluar: Los saberes y aprendizajes previos, los intereses, motivaciones y estados de ánimo de los estudiantes, el ambiente y las relaciones interpersonales en el aula; los espacios y materiales; y nuestros propios saberes (capacidades y actitudes); de modo que permita hacer ajustes a la metodología, las organizaciones de los equipos, a los materiales (tipo y grado de dificultad), etc.

Asimismo, la evaluación de los resultados de aprendizaje consistirá en: evaluar las capacidades y actitudes, será el resultado de lo que los alumnos han logrado aprender durante toda la unidad. Este último será tanto individual como en equipo. Es decir, cada alumno al final del curso deberá responder por sus propios conocimientos (50%), deberá demostrar autonomía en su aprendizaje, pero también deberá demostrar capacidad para trabajar en equipo cooperativamente (50%). Los exámenes serán de dos tipos: parcial y final.

El promedio de tarea académica (TA) es el resultado de las evaluaciones permanentes tomadas en clase: prácticas calificadas, exposiciones y otros, también es el resultado de la evaluación valorativa: actitudes positivas, participación en clase, reflexiones y otros. Sin embargo, los exámenes parcial y final serán programados por la Universidad.

La escala de calificación es vigesimal de 0 a 20. La nota aprobatoria mínima es once (11).

Para tener derecho a la nota final es imprescindible haber aprobado la práctica y el promedio de las calificaciones de las evaluaciones teóricas.

El alumno tiene derecho a una evaluación sustitutoria, siendo necesario para ejercer su derecho tener una evaluación teórica.

El alumno tiene derecho a rendir examen de recuperación cuando existen causales de salud, cuando haya tenido que representar a la Universidad, Facultad o Escuela, o por enfermedad grave o fallecimiento de familiar cercano; con la acreditación correspondiente.

La nota promedio del ciclo será el resultado de la siguiente ecuación:

TA: Promedio de tareas académica

EP1 :1ra evaluación parcial

$$NF = \frac{\overline{TA} + EP1 + EP2 + EF}{4}$$

EP2: 2da evaluación parcial

EF: Evaluación final

NF : Nota final

8. BIBLIOGRAFÍA

- Fsher, U y Williams, B. (2003). de acuerdo. Colombia: editorial norma.
- Harvard Busines Review. (2001). negociación y resolución de conflictos. España: ediciones deusto.
- Krugman, P. y Ofsefeld M. (2007). Economía Internacional, teoría y política, (7ma. ed.) editorial pearson Adisson, Wessley.
- Moro, E. (2006) evaluación del impacto del tlc en la economía peruana. lima, centro de investigación de la universidad del pacífico.
- Llamazares García-Lomas, Olegario y Nieto Chana (2002) negociación internacional, Spain, editorial pirámide.