



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS
SECRETARÍA ACADÉMICA/COORDINACIÓN DE POSGRADO

MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE MERCADOTECNIA

Datos Generales

1. Nombre de la Asignatura		2. Nivel de formación	3. Clave de la Asignatura
Negociación		Maestría	D0881
4. Prerrequisitos		5. Área de Formación	6. Departamento
Ninguno		Obligatoria Abierta	Mercadotecnia y Negocios Internacionales
7. Modalidad		8. Tipo de Asignatura	
Presencial		Curso-Taller	
9. Carga Horaria			
Teoría	Práctica	Total	Créditos
48	64	112	7
10. Trayectoria de la asignatura			

Contenido del Programa

11. Presentación

En el ámbito profesional es común que se produzcan situaciones que dificulten las relaciones y afecten al funcionamiento de las organizaciones. El contar con los conocimientos teóricos, las habilidades y técnicas de negociación y mediación necesarias para afrontar constructivamente los conflictos permitirá al director de mercadotecnia mejorar su desempeño y efectividad.

12.- Objetivos del programa

Objetivo General

El maestrante en Dirección de Mercadotecnia reconocerá el papel de negociación como técnica para la resolución de conflictos. Ejercitará y desarrollará actitudes y habilidades como negociador y reconocerá el comportamiento de los negociadores y su relación con el resultado de la negociación y solución del conflicto.

Objetivos Particulares

- a. Conocer los fundamentos de la teoría y análisis del conflicto.
- b. Comprender los procesos de resolución y transformación de conflictos.
- c. Mediación y negociación de conflictos.
- d. Importancia del concepto de negociación.
- e. Comprender la utilidad de la efectividad en la negociación y su alcance, distinguiendo cuando y como ejercerla ante distintas situaciones en los diferentes aspectos de la Dirección de Mercadotecnia.
- f. Analizar el comportamiento de los individuos y de los grupos para identificar y adaptar las técnicas de negociación que sean las más adecuadas para cada situación.
- g. Identificar y aplicar las fases del proceso de negociación.
- h. Desarrollar las habilidades de comunicación pertinentes en cada caso para hacer frente a las negociaciones en la resolución del conflicto de manera constructiva.
- i. Planificar adecuadamente la estrategia para una negociación.
- j. Entender la importancia de la revisión del plan de negociación a través de la interacción con la contraparte.
- k. Utilizar adecuadamente tácticas de cierre en el proceso de negociación.
- l. Aprender a confirmar el acuerdo y satisfacción de las partes en conflicto.

13.-Contenido

Contenido temático

- Unidad 1: Teoría y análisis del conflicto.
Unidad 2: Procesos de resolución y transformación de conflictos
Unidad 3: Bases y fundamentos de la negociación.
Unidad 4: Preparación de la negociación.
Unidad 5: La comunicación en el proceso de negociación
Unidad 6: Inicio de la negociación.
Unidad 7: El desarrollo de la negociación.
Unidad 8: El cierre de la negociación.

Contenido desarrollado

Unidad 1. Teoría y análisis del conflicto.

Desarrollo:

- 1.1 Introducción a la teoría del conflicto.
- 1.2 Análisis y resolución del conflicto. El conflicto en la gestión de la calidad.
- 1.3 Las diferentes tipologías de conflictos.
- 1.4 Teoría de juegos.
- 1.5 El proceso de comunicación y las emociones.
- 1.6 Estudio de casos en relación a conflicto / mercadotecnia.

Unidad 2. Procesos de resolución y transformación de conflictos.

Desarrollo:

- 2.1 Introducción al análisis de los conflictos.
- 2.2 Estrategias y métodos para resolver los conflictos
- 2.3 Competencias y habilidades básicas para su resolución
- 2.4 Mediación y negociación de conflictos.

Unidad 3. Bases y fundamentos de la negociación.

Desarrollo:

- 3.1 ¿Qué es negociar?
- 3.2 El estilo de negociación de los latinoamericanos.
- 3.3 El proceso de la negociación / Dinámica de la Negociación Estratégica.
- 3.4 Contextos y tipos de negociación. Negociación basada en posiciones.
Negociación basada en principios. Negociación Estratégica.
- 3.5 Caso: International Marketing Research.

Unidad 4. La preparación de la negociación.

Desarrollo:

- 4.1 Establecer los objetivos.
- 4.2 Buscar y analizar la información.
- 4.3 Diseñar la estrategia y plan de acción.
- 4.4 Selección del enfoque.
- 4.5 Simulación sobre una preparación de negociación.

Unidad 5. La comunicación en el proceso de negociación.

Desarrollo:

- 5.1 El lenguaje de la negociación.
- 5.2 Estrategias lingüísticas en negociación.
- 5.3 La PNL en negociación.
- 5.4 Presentaciones por equipo tema: negociación/comunicación.

Unidad 6. El inicio de la negociación.

Desarrollo:

- 6.1 Condiciones para el comienzo de la negociación.
- 6.2 La exploración inicial.
- 6.3 Tácticas para el inicio de la negociación.
- 6.4 Ejercicios sobre planificación de la negociación.

Unidad 7. El desarrollo de la negociación.

Desarrollo:

- 7.1 Habilidades y estilos de negociación.
- 7.2 Modelos y tácticas de negociación.
- 7.3 La revisión del plan.
- 7.4 El momento de las concesiones.
- 7.5 Tácticas para el desarrollo de la negociación.

Unidad 8. El cierre de la negociación.

Desarrollo:

- 8.1 El momento del acuerdo.
- 8.2 Tácticas para la fase de cierre.
- 8.3 El cierre de la negociación.
- 8.4 Análisis sobre diferentes casos en los que se valorarán los resultados obtenidos.

14. Actividades Prácticas

- Asistencia a conferencias.
- Participación en congresos.
- Asistencia a seminarios.
- Asistencia a simposios.

15.- Metodología

- Técnicas de aprendizaje:
Individuales, Grupales, Talleres, Internet, Estudio de casos.
- Actividades de Aprendizaje:
Lectura previa, resolución de ejercicios, trabajos de Investigación, exposición del maestro, exposición de alumnos.
- Recursos didácticos utilizados:
Acetatos, pizarrón, computación general, programas de computación, software especializado, ejercicios Prácticos, diapositivas, audiovisuales, libros de texto, manual de consulta, lectura de publicaciones especializadas.

16.- Evaluación

1) Exámenes parciales	20%
2) Tareas y casos	40%
3) Participación en clase	10%
4) Proyecto final	30%
Total	100%

17.- Bibliografía

a. Básica:

Altschul, C. (2003). DINÁMICA DE LA NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA. Editorial Granica, Buenos Aires.

Lewicki J. R., Barry, B. y Saunders M. David. (2008). FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN. 4ª Edición. Mc Graw Hill. México.

b. Complementaria:

Bazerman, M. y Neale, M. (1982). La Negociación Racional en un mundo Irracional. Paidós, Barcelona.

Fisher, R., Kopelman, E. (2006). Más allá de Maquiavelo. Herramientas para afrontar conflictos. Editorial Granica.

Selva, C. (1998). La PNL aplicada a la negociación. Editorial Gránica.

Ury, W. (2006). ¡SUPERE EL NO! Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas. Bogotá, Colombia.

Otros materiales

18.- Perfil del profesor

Profesionista practicante con experiencia en organizaciones públicas y privadas, y con experiencia en docencia de posgrado.

19.- Nombre de los profesores que imparten la materia

Mtro. Yung Il Lee

20.- Lugar y fecha de su aprobación

Zapopan, Jal., octubre 30 de 2017

21- Instancias que aprobaron el programa: (Con base a la aprobación de la Junta Académica ó del Coordinador del Programa)

Junta Académica del Programa Maestría en Dirección de Mercadotecnia
Colegio Departamental del Departamento de Mercadotecnia y Negocios Internacionales