UNIVERSIDAD DE COSTA RICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
"Asumiendo el reto para la excelencia profesional"

Misión de la Escuela de Administración de Negocios

Promover la formación humanista y el desarrollo profesional en el área de los negocios, con responsabilidad social, y capacidad de gestión integral, mediante la investigación, la docencia, acción social, para generar cambios en el desarrollo del país.

Valores de la Escuela de Administración de Negocios

- ✓ Respeto
- ✓ Prudencia
- ✓ Tolerancia
- ✓ Solidaridad
- ✓ Lealtad
- ✓ Espíritu de Servicio
- ✓ Responsabilidad
- ✓ Integridad
- ✓ Compromiso
- ✓ Honestidad
- ✓ Perseverancia

PROGRAMA DEL CURSO DN-0507 Estrategias y Tácticas de Negociación

Ciclo: III 2010 Créditos: 3 Horas de teoría y práctica: 3

Profesores:

Grupo 01: ***ILIANA ACUÑA ROJAS***

(8363-8151 /2552-9989)

Correo personal: Iliana.acu.rojas@gmail.com

Correo del grupo: estrategiasytacticas2012

contraseña: negociacion2012

Descripción:

La Escuela de Administración de Negocios incorpora este curso en plan de estudios de la carrera de Dirección de Empresas debido a la gran importancia que tiene hoy en día, el adecuado manejo de las habilidades y destrezas de negociación para una gestión eficaz de empresa.

Los gerentes en su práctica profesional negocian de muchas formas: para encontrar apoyo al nuevo plan de mercadeo, para la definición del presupuesto del año siguiente, para definir con otros gerentes las responsabilidades del área, con clientes, con proveedores, etc. En definitiva negociación es parte del trabajo diario del gerente.

Entendiendo lo anterior 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 su vida profesional en el ámbito de los negocios.

Objetivo General:

Analizar diferentes estrategias de negociación, que permitan una adecuada toma de decisiones en diferentes contextos de negocios, que contribuyan a desarrollar el perfil gerencial del estudiante.

Objetivos específicos:

- Comprender la importancia del impacto de las negociaciones en el desempeño de una empresa.
- Reconocer, comprender y administrar la dinámica de los procesos de comunicación, percepción y emocionales en la Negociación.
- Reconocer y evaluar diferentes estilos de negociación
- Determinar los principales componentes que intervienen en el proceso de una Negociación.
- Conocer e identificar estrategias y tácticas de negociación.
- Reconocer las barreras que pueden afectar el cierre de una negociación y algunas estrategias para superarlas.
- Fortalecer la capacidad negociadora de los estudiantes a través de ejercicios prácticos.
- Comprender la aplicación de un modelo de negociación para diferentes situaciones.
- Reflexionar sobre la práctica de la ética en las negociaciones.

Contenido Tematico:

1. Introducción
- 1.1. El contexto de las negociaciones.
  - 1.1.1. Introducción a la negociación.
  - 1.1.2. Estilos de negociación distributiva versus negociación integrativa.
  - 1.1.3. Elementos en el proceso de negociación.

2. El proceso de negociación.
- 2.1. La preparación en la negociación.
- 2.2. Estrategias y Tácticas de negociación distributiva.
- 2.3. Estrategias y tácticas de negociación integradora.
- 2.4. Negociación basada en principios. Generalidades.
- 2.5. Desarrollo de Mejor Alternativa para un Acuerdo Negociado.
- 2.6. El cierre y el acuerdo.

3. La Dimensión Humana de las Negociaciones:
  - 3.1.1. Las emociones y la percepción en la negociación.
  - 3.1.2. La Comunicación Empática y Asertiva.
- 3.2. Barreras para lograr Acuerdos.
  - 3.2.1. Errores irracionales en la negociación.
  - 3.2.2. Trucos Sucios en la Negociación
- 3.3. Poder y Estrategias de Persuasión.
  - 3.3.1. Tácticas de influencia.
  - 3.3.2. La referencia de poder en la negociación.
- 3.4. La Ética en las negociaciones

4. **Casos de Negociación en diferentes contextos.**
- 4.1. Dos partes un tema.
- 4.2. Dos partes, múltiples temas.
- 4.3. Negociaciones complejas.
- 4.4. Mediación de terceros en la negociación.

5. La Negociación en las Empresas y sus Negocios
- 5.1. Negociaciones para resolver disputas.
- 5.2. Negociaciones para contrataciones.
- 5.3. Negociaciones con clientes y proveedores.
- 5.4. Negociaciones para incremento salarial.
- 5.5. Aspectos Culturales en la negociación Internacional.

Metodología

La negociación es una habilidad que no puede aprenderse simplemente por medio de la lectura: Los estudiantes deben experimentar la dinámica de prácticas para aprender los conceptos, las estrategias, y tácticas de negociación. Es por esta razón que este curso posee una variedad de métodos que favorecen el aprendizaje por medio de la participación y la auto-reflexión. Las siguientes técnicas serán utilizadas:

- Análisis de casos.
- Iniciativas en Grupo y Juegos de Roles,
- Test de Auto-evaluación,
- Lecturas de apoyo a los temas que se desarrollan en cada clase,
- Conferencias de Invitados sobre Recomendaciones Técnicas y Análisis de Experiencias Concretas en Negociaciones,
- Presentaciones por parte del Profesor,
- Trabajos de Investigación y Presentaciones Orales y Escritas en grupos sobre algunos temas relacionados con el curso,
- Exámenes cortos.

Evaluación del Curso.

La evaluación del curso es de carácter permanente e incluye los siguientes componentes y ponderaciones:

Exámenes Cortos	**30%**
Tareas y ensayos	**15%**
Simulaciones y Participación	**35%**
Trabajos en grupo	**20%**

Los exámenes cortos pueden ser tomados en cualquier semana, evaluando lo visto en la semana anterior, los contenidos de temas asignados de previo y/o como comprobación de lectura. La estructura de los ensayos y tareas se indicará de previo a cada tema que se solicite. En las simulaciones y participación en clase, se llevará un registro de las intervenciones de cada estudiante en cada una de las sesiones.

Los trabajos de investigación se asignaran con objetivos particulares para cada tema según los contenidos de las sesiones.

Los asuntos relacionados con la asistencia, ausencia con causas justificadas, reposición de exámenes y otros, se regirán por el Reglamento de régimen académico.

Bibliografía de Referencia

El estudiante debe contar con un texto básico, como mínimo, el cual se debe traer siempre a clase.

Para este curso se recomienda como textos básicos el siguiente:

1. **Fundamentos de Negociación.**
   Roy Lewicki, Bruce Barry y David Saunders. 4ta edición. McGrawhill. 2008

Textos de Referencia

2. **Obtenga el Sí: El Arte de Negociar sin Ceder.** Referencia SIBDI 158.2 F535o2
   Roger Fisher y William Ury. Grupo Editorial Norma.
3. **Sí... de acuerdo! En la Práctica**.
   Roger Fisher y Danny Ertel. Grupo Editorial Norma.
4. **El Poder de un No Positivo.**
   William Ury. Grupo Editorial Norma. 2007
5. **Negotiation Genius.**
   Deepak Malhotra y Max H. Bazerman. Bantam Book 2007
6. **3D Negotiation.**
   David A. Lax y James K. Sebenius. Harvard Business School Publising. 2006
7. **Una Nueva Forma de Negociar**.
   Gavin Kennedy. Deusto. 2000
8. **Supere el No. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas**.
   William Ury. Grupo Editorial Norma. 1993
9. **Siete Hábitos de la Gente Altamente Efectiva**.
   Stephen Covey. Editorial Paidos. 1997
10. **Negociación Racional**.
    Max Bazerman, Margaret A. Neale. Ediciones Paidòs. 1993
11. **La cara humana de la negociación**.
    Julio Decaro, Editorial Mc Graw Hill 2000
12. **Negociar. Las claves para triunfar.**
    Jean-Francois Maubert. 2ª Edición. 2006
13. **Negociar es bailar.**
    Julio Sergio Ramírez. Ediciones Santillana. 2000
14. **You can negotiate anything.**
    Herb Cohen. Bantan Books. 1982
15. **The art and Science of negotiation.**
    Howard Raiffa. Harvard University Press. 1982
16. **The Shadow Negotiation.**
    Deborah M. Kolb, Judith Williams. Simon & Schuster. 2000

CRONOGRAMA

Sesión	Fecha	Tema	Materiales
01	M 03 Ene	**Introducción** Orientaciones Generales del Curso Introducción a la Negociación	Programa del Curso. Orientación Metodológica.
02	J 05 Ene	***La naturaleza de una negociación*** **Introducción: Estilos de negociación**	***Capítulo 1 Lewicki*** **Simulación 1**
03	M 10 Ene	***Estrategias y tácticas de la negociación distributiva*** **Introducción: Estilos de negociación** La negociación distributiva	***Capítulo 2 Lewicki*** **Simulación 2**
04	J 12 Ene	***La estrategia y las tácticas de la negociación integradora*** **Introducción: Estilos de negociación** La negociación integradora	***Capitulo 3 Lewicki (*)*** **Ejercicio**
05	M 17 Ene	***La negociación: estrategia y planificación*** **El proceso de la Negociación** La planificación y la negociación por principios	***Capítulo 4 Lewicki (*)*** **Simulación 3**
06	J 19 Ene	**El proceso de la Negociación** El método de negociación por principios	**Resumen del libro Obtenga el Sí.** **Ensayo de Autoevaluación**
07	M 24 Ene	***La percepción, el conocimiento y la emoción*** **La dimensión Humana de las negociaciones** Las emociones y la percepción	***Capítulo 5 Lewicki (*)*** **Simulación 4**
08	J 26 Ene	**Profesor Invitado**	**Conferencia**
09	M 31 Ene	***La comunicación*** **La dimensión Humana de las negociaciones** Errores irracionales El Lenguaje Corporal	***Capítulo 6 Lewicki (*)*** **Simulación 5**
10	J 02 Feb	***Obtención y utilización del poder de negociación*** ***La ética en la negociación*** **La dimensión Humana del as negociaciones** Obtención y Utilización del Poder Estrategias de Persuasión Tácticas y Cierre de Negociación, acuerdos y compromisos	***Capítulo 7 Lewicki*** ***Capítulo 8 Lewicki*** **Nota Técnica: How to Frame a Message: The Art of Persuasion and Negotiation** **Simulación 6**
11	M 07 Feb	***Las relaciones en una negociación*** ***Las diversas partes y los equipos*** **Tácticas y Estilos de Negociación** Formas de Mediación Negociaciones complejas	***Capítulo 9 Lewicki (*)*** ***Capítulo 10 Lewicki (*)***
12	J 09 Feb	***La negociación internacional y trancultural*** **Tácticas y Estilos de Negociación** Negociación Multilateral	***Capítulo 11 Lewicki*** **Caso: Cía Portuaria (1, 1A, 1B, 1C, 1D, 1E, 1F)**
13	M 14 Feb	***Las mejores prácticas en las negociaciones*** **La Negociación en el Contexto de las Empresas** Negociaciones Interculturales	***Capítulo 12 Lewicki*** **Nota Técnica: The Hidden Challenge of Cross Border Negotiations**
14	J 16 Feb	**Presentación de Trabajos**	
15	M 28 Feb	**Entrega de Promedios**	