



CURSO ESTRATEGIAS Y TACTICAS DE NEGOCIACION

DN-0507

I CICLO, 2014

Misión

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

Visión

Ser líderes universitarios en la formación humanista y el desarrollo profesional en la gestión integral de los negocios, para obtener las transformaciones que la sociedad globalizada necesita para el logro del bien común.

Valores

- ✓ Prudencia
- ✓ Tolerancia
- ✓ Solidaridad
- ✓ Integridad
- ✓ Perseverancia
- ✓ Alegría

Información general:

Curso del IX Ciclo del plan de estudios del 2002

Requisitos: DN0406

Correquisito: no tiene

Créditos: 03 Horas por semana: 3

La Cátedra está compuesta por:

Grupo 01: MBA Gustavo Bado Zuñiga.

Grupo 02: MBA Alejandro Elizondo Castillo.

Grupo 03: Lic Sonia Cisneros Zumbado

Grupo 04: MBA Roy Campos Retana, Coordinador.

M.Sc. Enos Brown Richards	Sede Limón
Lic. Jorge Bustos Vargas	Sede Occidente
MBA. Jesús Romero Salas	Recinto Paraíso
MBA. Jorge Alvarado Bourivant	Sede Guanacaste
MBA. Luz Mary Arias Alpizar	Sede Pacífico

I. Descripción del curso:

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: con el propósito de encontrar apoyo al nuevo plan de mercadeo, para la definición del presupuesto del año siguiente, para definir con otros gerentes las responsabilidades del área, etc. En definitiva negociación es parte del trabajo diario del gerente.

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 el ámbito de los negocios.

II. Objetivo General:

Conocer y analizar diferentes estrategias y tácticas de negociación, que permitan una adecuada toma de decisiones en diferentes contextos de negocios, y contribuyan al desarrollo del perfil gerencial del estudiante.



III. Objetivos específicos:

- Reconocer, comprender y administrar la dinámica humana en los procesos de negociación.
- Facilitar la identificación de los estilos de resolución de conflictos.
- Reconocer y evaluar diferentes estilos de negociación.
- Determinar los principales elementos que intervienen en la dinámica de una 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 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 (MAAN).
- 2.6. El cierre y el acuerdo.

3. La dimensión humana de las negociaciones:

- 3.1. Las emociones y la percepción en la negociación.
 - 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. Las relaciones en una 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.
- 5.6. Mejores prácticas de negociación

Metodología

La negociación es una habilidad que requiere de práctica para dominarse. Los estudiantes experimentarán la dinámica de ejercicios y simulaciones 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 el auto-aprendizaje. Las siguientes técnicas serán utilizadas:

- Análisis de casos.
- Iniciativas en grupo y juegos de roles,
- Tests 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 magistrales 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	20%
Simulaciones y Participación	30%
Trabajo en grupo	20%

Tendremos tres exámenes cortos que evaluarán lo visto en clase y en las lecturas asignadas. Las tareas se podrán asignar en forma individual o grupal y 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.

El trabajo de investigación en grupo corresponderá a investigar elementos característicos de la negociación cultural de una cultura determinada.

Semanalmente el estudiante deberá tomar apuntes de los aprendizajes que sobre la materia semanal han logrado aplicar en las negociaciones de su vida cotidiana. Esos aprendizajes deberán sintetizarse en una página con indicación del número de semana del curso y el nombre del estudiante. Periódicamente el profesor solicitará la entrega del diario de aprendizaje.

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

El trabajo en grupo consistirá en organizar una feria de negociación multicultural que dividirá su evaluación en dos partes:

1. Presentación de stands en el lobby de la Facultad.
2. Resumen de aprendizajes en el aula.

Cada grupo nombrará a un coordinador para gestionar la organización de las exposiciones.

Bibliografía de Referencia

Para este curso se recomienda como texto básico el siguiente:

1. **Fundamentos de Negociación.**
Roy Lewicki, Bruce Barry y David Saunders. 5ta edición. McGrawhill. 2012

Textos de referencia:

2. **Técnicas de negociación y resolución de conflictos.**
Bárbara A. Budjac Corvette. Pearson. 2011.
3. **Negociación Desigual.**
Julio Sergio Ramírez Arango. (*Edición Digital, 2011*).
4. **La cara humana de la negociación: una herramienta para desarmar el enojo y otras estrategias de persuasión.**
Julio Decare. McGrawhill Interamericana. 2000.
5. **Bargaining With the Devil: When to Negotiate, When to Fight.**
Robert Mnookin. Simon & Schuster. 2010.
6. **Bargaining for advantage.**
G. Richard Shell. Penguin Books. 1999.
7. **Cómo negociar con éxito en 50 países.**
Olegario Llamazares Garía-Lomas. Edición de Procomer. 2005.
8. **Obtenga el Sí: El arte de negociar sin ceder.** Referencia SIBDI 158.2 F535o2
Roger Fisher y William Ury. Grupo Editorial Norma.
9. **Sí... de acuerdo! En la Práctica.**
Roger Fisher y Danny Ertel. Grupo Editorial Norma.
10. **El poder de un no positivo.**
William Ury. Grupo Editorial Norma. 2007
11. **Negotiation genius.**
Deepak Malhotra y Max H. Bazerman. Bantam Book 2007
12. **3D Negotiation.**
David A. Lax y James K. Sebenius. Harvard Business School Publishing. 2006
13. **Una nueva forma de negociar.**
Gavin Kennedy. Deusto. 2000
14. **Supere el No. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas.**
William Ury. Grupo Editorial Norma. 1993
15. **Conflictos: Una mejor manera de resolverlos**
Edward de Bono. Deusto. 2000
16. **Negociación racional.**
Max Bazerman, Margaret A. Neale. Ediciones Paidòs. 1993
17. **La cara humana de la negociación.**
Julio Decaro, Editorial Mc Graw Hill 2000
18. **Negociar. Las claves para triunfar.**
Jean-Francois Maubert. 2ª Edición. 2006
19. **Negociar es bailar.**
Julio Sergio Ramírez. Ediciones Santillana. 2000
20. **You Can Negotiate Anything.**
Herb Cohen. Bantam Books. 1982
21. **The art and Science of negotiation.**
Howard Raiffa. Harvard University Press. 1982
22. **The Shadow Negotiation.**
Deborah M. Kolb, Judith Williams. Simon & Schuster. 2000



CRONOGRAMA

Sesión	Fecha	Tema	Materiales
	I PARTE	LOS FUNDAMENTOS DE UNA NEGOCIACIÓN.	
01	12 marzo	Introducción: orientaciones generales del curso Introducción a la naturaleza de una negociación	Capítulo 1 Lewicki. Simulación 1. Programa y orientación metodológica
02	19 marzo	La negociación distributiva Dinámica de una negociación competitiva	Capítulo 2 Lewicki. Simulación 2. TAREA 1: Cuestionario y "tests".
03	26 marzo	La negociación integrativa Dinámica de una negociación cooperativa	Capítulo 3 Lewicki. Simulación 4. TAREA 1: Estilos y actitudes de los negociadores.
04	2 abril	Estrategia y planificación de una negociación. El trabajo previa a una negociación.	Capítulo 4 Lewicki. Simulación 5. Material adicional: Guía de preparación
	II PARTE	LOS PROCESOS SECUNDARIOS EN UNA NEGOCIACIÓN.	
05	9 abril	La comunicación en una negociación. Comunicación y comprensión de la otra parte.	Cap 6 Lewicki Examen Corto #1 (Capítulos 1, 2, 3 y 4)
	16 abril	SEMANA SANTA	
	23 abril	SEMANA UNIVERSITARIA	TAREA: Artículo "Obtenga el sí" (resumen).
06	30 abril	Uso del poder en las negociaciones. Dinámicas de las diferentes fuentes de poder.	Capítulo 7 de Lewicki. Simulación 4.
07	7 mayo	Ética en las negociaciones. Necesidad de estándares éticos para negociar.	Artículo "Los públicos, jueces de la publicidad". <i>Simulación 5.</i>
	III PARTE	LOS CONTEXTOS SOCIALES Y EVOLUCIÓN DE LAS NEGOCIACIONES.	
08	14 mayo	Las relaciones en una negociación Intereses principales: interés, confianza y justicia.	Capítulo 9 de Lewicki Examen Corto #2 (Capítulos 6, 7 y Artículo)
09	21 mayo	Múltiples partes y equipos (1.0) Consensos para lograr acuerdos colectivos.	Capítulo 10 de Lewicki. Simulación 6 (a).
10	28 mayo	Múltiples partes y equipos (2.0) Consensos para lograr acuerdos colectivos.	Capítulo 10 de Lewicki. Simulación 6 (b).
11	4 junio	Invitado especial / Actividad de Cátedra	TAREA: Lectura - "La negociación desigual"
12	11 junio	Feria de Negociación Multicultural. Exposición de stands en el lobby de la Facultad de Ciencias Económicas.	Exposiciones de grupos seleccionados Capítulo 11 Lewicki y artículo "The Hidden Challenge of Cross Border Negotiations"
13	18 junio	Resumen de aprendizajes. Presentación de experiencias durante la Feria.	Exposiciones de grupos seleccionados.
14	25 junio	Las mejores prácticas en las negociaciones. Los negociadores eficaces. <i>Feedback</i> del curso.	Capítulo 12 de Lewicki. Examen Corto #3 (Capítulos 9, 10 y 11)
15	2 Julio	Entrega de promedios	
16	9 Julio	Examen de ampliación	