

TECNICAS DE NEGOCIACION	
CARRERA	VENTAS Y NEGOCIACION COMERCIAL
PRE REQUISITOS	Psicología de las Ventas
SEMESTRE	Segundo
HORAS TOTALES	72
HORAS SEMANALES	04
OBJETIVO GENERAL	Aplicar técnicas, procedimientos y estrategias de negociación en el ámbito empresarial.

UNIDAD Nº	TITULO UNIDAD	HORAS
1	PROCESO Y METODOLOGIA DE RESOLUCION DE CONFLICTOS	20
2	TIPOS Y AMBIENTE DE NEGOCIACION	20
3	TECNICAS DE NEGOCIACION	32

UNIDAD N°	1
TITULO UNIDAD	PROCESO Y METODOLOGIA DE RESOLUCION DE CONFLICTOS
HORAS TOTALES UNIDAD	20
OBJETIVO GENERAL	Caracterizar el proceso de negociación.
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDOS
Reconocer los diferentes ámbitos en los que se da origen al proceso de negociación	1. Negociaciones 1.1 ¿Qué es una negociación? 1.2 Variables que se consideran al negociar 1.3 Negociaciones inter e intrapersonales 1.4 Negociaciones organizacionales 1.5 Negociaciones internacionales
Identificar y aplicar las técnicas de planificación de un proceso de negociación.	2. Metodología de resolución de conflictos 2.1 Generación de oportunidades 2.2 Planteamiento del problema 2.3 Características de un proceso de negociación planificado. 2.4 Acopio de información 2.5 Análisis de datos 2.6 Fijación de objetivos 2.7 Asertividad y tácticas de negociación 2.8 Conflicto percibido y sentido 2.9 Comportamiento manifiesto

UNIDAD N°	2
TITULO UNIDAD	TIPOS Y AMBIENTES DE NEGOCIACION
HORAS TOTALES UNIDAD	20
OBJETIVO GENERAL	Construir un ambiente apropiado para efectuar una negociación en distintos ambientes.
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDOS
Identificar los diferentes enfoques que es posible adoptar en el proceso de negociación.	1. Clasificación de las negociaciones 1.1 Según participantes 1.2 Según asuntos 1.3 Según efectos 1.4 Según multiplicidad de intereses
Caracterizar el ambiente de una negociación.	2. Creación de un ambiente de negociación 2.1 Elaboración de un clima adecuado de confianza 2.2 Manejo de emociones 2.3 Limitaciones históricas, culturales y sociales 2.4 Limitaciones éticas y legales

UNIDAD N°	3
TITULO UNIDAD	TECNICAS DE NEGOCIACION
HORAS TOTALES UNIDAD	32
OBJETIVO GENERAL	Aplicar diferentes técnicas y estrategias de negociación.
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDOS
Distinguir técnicas de negociación, analizando sus ventajas y desventajas. Simular procesos de negociación, aplicando distintas técnicas y estrategias.	1. Técnicas de Negociación 1.1 Intereses subyacentes en el proceso de negociación. 1.2 Negociación Ruda 1.3 Negociación con Poder 1.4 Negociación Posicional 1.5 Negociación de Intereses 1.6 Técnica de mini – max 1.7 Método perder – perder 1.8 Método ganar – ganar 1.9 Análisis Transaccional

SUGERENCIAS METODOLOGICAS

Para el adecuado desarrollo de los contenidos y objetivos de esta asignatura es necesario que los estudiantes realicen actividades que permitan armonizar los contenidos teóricos con situaciones reales del mundo laboral. Para estos efectos se sugiere:

- Clases expositivas, apoyadas por medios audiovisuales, para sistematizar el tratamiento de los contenidos teóricos de la asignatura.
- Análisis y discusión grupal de casos en los que se analicen situaciones propias del ámbito de la asignatura
- Juego de roles para vivenciar procesos de negociación.
- Apoyo de audiovisuales para el análisis de situaciones de negociación en la empresa.
- Charlas de personajes destacados en el ámbito comercial

SUGERENCIAS DE EVALUACION

Durante el semestre se aplicarán, a lo menos, tres evaluaciones parciales para medir el logro de los objetivos de cada unidad temática. Al término de cada semestre se aplicará una prueba con carácter global para medir el grado de logro del objetivo de la asignatura.

Las evaluaciones parciales se ponderarán en un 60% de la nota final; la prueba global tendrá una ponderación del 40%.

El rendimiento mínimo en cada evaluación no podrá ser inferior al 60%

Para la adecuada medición del logro de los objetivos, se sugiere aplicar instrumentos tales como:

- Pruebas escritas de aplicación y análisis de conceptos.
- Trabajos de investigación con exposición oral
- Simulación grupal de un proceso de negociación.

BIBLIOGRAFIA

OBLIGATORIA

AUTOR	ESIC
TITULO	Comunicación y Negociación Comercial
EDITORIAL	ESIC
AÑO	1995

AUTOR	Schoonmaker, Alan
TITULO	Negocie y gane
EDITORIAL	Norma
AÑO	1998

COMPLEMENTARIA

AUTOR	Rodríguez Mauro
TITULO	Técnicas de Negociación
EDITORIAL	M ^c Graw Hill
AÑO	1990