

Universidad Autónoma del Estado de México
Facultad de Ciencias Políticas y Sociales
Licenciatura en Gestión de la Información en Redes Sociales,
2017



Programa de estudio de la unidad de aprendizaje:

Técnicas de Negociación

Elaboró: Mtro. Sergio Vega Bolaños

Fecha de aprobación:	H. Consejo Académico	H. Consejo de Gobierno
	Acta 729	Acta 811
	28 de enero 2021	29 de enero 2021

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales





Índice

	Pág.
I. Datos de identificación.	3
II. Presentación del programa de estudios.	4
III. Ubicación de la unidad de aprendizaje en el mapa curricular.	4
IV. Objetivos de la formación profesional.	5
V. Objetivos de la unidad de aprendizaje.	7
VI. Contenidos de la unidad de aprendizaje y su organización.	7
VII. Acervo bibliográfico.	9
VIII. Mapa curricular.	10





I. Datos de identificación

Espacio educativo donde se imparte

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

Licenciatura

Licenciatura en Gestión de la Información en Redes Sociales

Unidad de aprendizaje

Técnicas de negociación

Clave

LGS054

Carga académica

1

3

4

5

Horas
teóricas

Horas
prácticas

Total de
horas

Créditos

Período escolar en que se ubica

1

2

3

4

5

6

7

8

9

Seriación

Ninguna

Ninguna

UA Antecedente

UA Consecuente

Tipo de Unidad de Aprendizaje

Curso

Curso taller

Seminario

Taller

Laboratorio

Práctica profesional

Otro tipo (especificar)

Modalidad educativa

Escolarizada. Sistema rígido

No escolarizada. Sistema virtual

Escolarizada. Sistema flexible

No escolarizada. Sistema a distancia

No escolarizada. Sistema abierto

Mixta





II. Presentación del programa de estudios

La negociación es una estrategia que se utiliza cuando se busca llegar a un acuerdo entre dos o más partes involucradas, con el interés de que dichas partes obtengan beneficios. Por lo tanto, las técnicas de negociación, son aplicables en cualquier ámbito: laboral, familiar, civil, informal, financiero, público, por mencionar algunas, es aplicable siempre que exista un interés y voluntad.

Las técnicas y procesos de negociación se basan en la persuasión y permiten establecer intercambios sociales. Existe una serie de pasos que involucran la preparación, la discusión, señales, propuestas, intercambio, acuerdo y negociación sobre diversos asuntos. Mantener estrategias adecuadas durante el proceso facilitará la negociación.

La Unidad de Aprendizaje de Técnicas de Negociación, se conforma de cuatro unidades temáticas, el primera unidad se analizarán los principios y conceptos básicos de las técnicas de negociación para lograr unan mejor resolución; en la segunda unidad se analizará el proceso de una negociación; a través de identificar las principales características y conductas de las partes involucradas; en lo que respecta la tercera unidad se analizará las diferentes estrategias de negociación para valorar cual sea la más eficiente para implementarla en un proceso de negociación; por su parte la cuarta y última unidad nos muestra analizar las habilidades comunicativas mediante la inteligencia emocional para lograr una persuasión en la aplicación de las reglas de negociación.

Esta Unidad de Aprendizaje es importante en la formación del estudiante al contribuir en su formación profesional, aportando conocimientos y herramientas que le apoyen en su formación profesional, las cuales le permitirán aplicar en el campo laboral para lograr negociaciones satisfactorias.

III. Ubicación de la unidad de aprendizaje en el mapa curricular

Núcleo de formación: Integral

Área Curricular: Ciencias Económico Administrativas

Carácter de la UA: Optativa





IV. Objetivos de la formación profesional

Objetivos del programa educativo:

La Licenciatura en Gestión de la Información en Redes Sociales forma profesionales que contribuyen al progreso social, económico y cultural del país, a través de los siguientes objetivos:

Generales

- Ejercer el diálogo y el respeto como principios de la convivencia con sus semejantes, y apertura al mundo.
- Reconocer la diversidad cultural y disfrutar de sus bienes y valores.
- Convivir con las reglas de comportamiento socialmente aceptables, y contribuir en su evolución.
- Adquirir los valores de cooperación y solidaridad.
- Cuidar su salud y desarrollar armoniosamente su cuerpo; ejercer responsablemente y de manera creativa el tiempo libre.
- Desarrollar la sensibilidad y el arte como base a la creatividad.
- Ampliar su universo cultural para mejorar la comprensión del mundo y del entorno en que vive, para cuidar de la naturaleza y potenciar sus expectativas.
- Participar activamente en su desarrollo académico para acrecentar su capacidad de aprendizaje y evolucionar con autonomía como Licenciado(a) en Gestión de la Información en Redes Sociales.
- Asumir los principios y valores universitarios, y actuar en consecuencia.
- Emplear habilidades lingüístico-comunicativas de inglés como segunda lengua.
- Desarrollar su forma de expresarse, su creatividad, iniciativa y espíritu emprendedor.
- Desarrollar un juicio profesional basado en la responsabilidad, objetividad, credibilidad y justicia.

Particulares

- Crear sistemas de bases de datos mediante algoritmos, modelos matemáticos y modelos de software; para almacenar, recuperar y procesar datos de la sociedad en red.
- Seleccionar métodos y técnicas cualitativas y cuantitativas en el análisis de datos, comprender su significado, procesarlo y convertirlo en información útil para las organizaciones públicas y privadas.
- Analizar el marco normativo, la seguridad de las TIC y los delitos cibernéticos, para evaluar decisiones y formular soluciones racionales y éticas sobre el uso, acceso y protección de datos e información de la sociedad en red.





- Analizar datos mediante la selección de principios, métodos y técnicas estadísticas, modelos de inteligencia artificial, minería de datos y teoría de juegos; para localizar patrones, identificar tendencias, necesidades y problemáticas de la sociedad en red.
- Investigar mercados a través de métodos cuantitativos y cualitativos para mejorar o innovar productos tangibles e intangibles e identificar oportunidades de negocio en las organizaciones públicas y privadas.
- Desarrollar habilidades tecnológicas mediante el uso de las tecnologías de la información y comunicación, para operar plataformas digitales y comunidades virtuales de la sociedad en red.
- Crear estrategias discursivas mediante la composición editorial y diseño gráfico, para comunicar información, contenido e imagen de personas, productos tangibles e intangibles, organizaciones públicas y privadas en plataformas y redes sociales digitales.
- Gestionar información en las organizaciones públicas y privadas a través del proceso administrativo, para tomar decisiones estratégicas en los ámbitos de intervención profesional de los sectores primario, secundario y terciario.
- Seleccionar los canales y medios de comunicación para difundir información, promover la identidad, imagen y reputación de personas y organizaciones; así como comercializar productos tangibles e intangibles vía *internet*.
- Colaborar en la formulación de políticas, legislación y lineamientos en torno al acceso, uso y protección de datos e información, para personas y organizaciones públicas y privadas.
- Administrar sistemas de información en plataformas tecnológicas y redes sociales digitales, respetando las políticas, legislación y lineamientos sobre el uso, acceso y protección de datos e información.
- Proponer información para la toma de decisiones en el desarrollo de políticas públicas, para atender necesidades y resolver problemas en materia de planeación y desarrollo urbano, demográfico, educativo, salud, trabajo, seguridad social, vivienda, entre otros.

Objetivos del núcleo de formación:

Proveerá al alumno de escenarios educativos para la integración, aplicación y desarrollo de los conocimientos, habilidades y actitudes que le permitan el desempeño de las funciones, tareas y resultados ligados a las dimensiones y ámbitos de intervención profesional o campos emergentes de la misma.

Comprenderá aprendizajes sobre métodos y técnicas especializadas, y capacidades para desarrollar la autonomía profesional y el desempeño aceptable en el campo laboral.





Objetivos del área curricular o disciplinaria:

Analizar las teorías, métodos, técnicas y procesos y modelos de gestión, para formular, implementar y evaluar decisiones estratégicas que permitan a las organizaciones públicas y privadas alcanzar sus objetivos y orientar su futuro.

Crear sistemas de gestión eficientes y eficaces, a través de tecnologías de información y comunicación, para la toma de decisiones en la venta y distribución de productos tangibles de la sociedad en red.

Analizar el proceso de mercadotecnia empleando métodos, técnicas y herramientas cualitativas y cuantitativas, para gestionar estratégicamente información en las organizaciones públicas y privadas que den solución a las necesidades y problemas de la sociedad en red.

V. Objetivos de la unidad de aprendizaje

Planear las características de la negociación mediante sus principios y etapas, para lograr negociaciones exitosas de ganar-ganar en las organizaciones públicas y privadas.

VI. Contenidos de la unidad de aprendizaje y su organización.

Unidad 1. Introducción a las técnicas de negociación.

Objetivo: Analizar los principios y conceptos básicos de las técnicas de negociación; a través de las estrategias utilizadas en los planes de negocios para la negociación y resolución de conflictos.

Temas:

- 1.1. ¿Qué es negociación?
- 1.2. Tipos de negociación.
- 1.3. ¿Cuándo y para qué negociar?
- 1.4. Factores que intervienen en la negociación.

Unidad 2. Proceso de negociación.

Objetivo: Analizar el proceso de una negociación; mediante la identificación de las principales características y conductas de las partes involucradas para conseguir una negociación con resultados positivos.

Temas:

- 2.1. Conocer las condiciones de la negociación.
- 2.2. Identificación del conflicto.
- 2.3. Tipos y características de los negociadores
- 2.4. Propuestas y ofertas en la negociación
- 2.5. Errores más comunes.



Consejo Académico
PRESIDENCIA



Consejo Académico
SECRETARÍA



Unidad 3. Estrategias de negociación.

Objetivo: Analizar las diferentes estrategias de negociación, a través de sus tácticas y situaciones para valorar la estrategia adecuada.

Temas:

- 3.1 Tácticas de Engaño deliberado.
- 3.2 Tácticas de guerra psicológica
- 3.3 Situaciones incómodas.
- 3.4 Ataques personales.
- 3.5 El bueno y el malo.
- 3.6 Tácticas de presión.

Unidad 4. Negociaciones difíciles.

Objetivo: Analizar las habilidades comunicativas mediante la inteligencia emocional para lograr una persuasión en la aplicación de las reglas de negociación.

Temas:

- 4.1 Habilidades comunicativas.
- 4.2 Inteligencia emocional.
- 4.3 Persuasión.
- 4.4 Reglas de negociación.





VII. Acervo bibliográfico.

Básico:

Budjac, B. (2011). *Técnicas de negociación y resolución de conflictos*. México: Pearson

Cohen, S. & Altamira R. (2008). *Claves de negociación*. México: McGraw-Hill.

Gómez-Pomar, J. (2004). *Teoría y técnicas de Negociación*. Barcelona: Ariel.

Fernández, S. (2005). *Técnicas de negociación*. Habilidades para negociar con éxito. España: Ideas Propias

Kennedy, G. Benson, J. & McMillan, J. (1990). *Cómo negociar con éxito*. Bilbao: Deusto.

Thomas, J. (2005). *Negociar para ganar. Cómo conseguir siempre el mejor acuerdo*. Barcelona: Gestión 2000

Watkinns, M. (2007). *Marcando las reglas de la negociación. Una guía para negociar con éxito*. Bilbao: Harvard Business School Press

Complementario:

Aramburu-Zabala, L. (2005). *Habilidades de negociación: todos podemos ganar*. Madrid: Pirámide

Dasí, F. & y Martínez-Vilanova, R. (2000). *Comunicación y Negociación Comercial*. Madrid: ESIC

Salazar, O. (2004). *Solución de conflictos por medios alternos*. México: Unison.

Trujillo, J. (2004). *Negociación, comunicación y cortesía verbal: Teoría y Técnicas*. México: Limusa





VIII. Mapa curricular



Proyecto curricular de la Licenciatura en Gestión de la Información en Redes Sociales (2017)

Secretaría de Docencia • Dirección de Estudios Profesionales



3.9 Mapa curricular de la Licenciatura en Gestión de la Información en Redes sociales, 2017

	PERIODO 1	PERIODO 2	PERIODO 3	PERIODO 4	PERIODO 5	PERIODO 6	PERIODO 7	PERIODO 8	PERIODO 9	
Gestión	3 1 4 7	3 1 1 7	3 1 4 7	3 1 1 5	3 1 1 7	3 1 1 7	3 1 1 7	3 1 1 7	3 1 1 7	3 1 1 7
Marketing	2 4 4 5	2 4 4 5	2 4 4 5	2 4 4 5	2 4 4 5	2 4 4 5	2 4 4 5	2 4 4 5	2 4 4 5	2 4 4 5
Psicología social	4 0 4 8	3 0 4 7	3 0 4 7	3 0 4 7	3 0 4 7	3 0 4 7	3 0 4 7	3 0 4 7	3 0 4 7	3 0 4 7
Sociología de la información y del conocimiento	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8
Programación	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5
Álgebra lineal e	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8
Teoría de grafos	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5
Estadística descriptiva e	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8
Estadística inferencial I	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8
Inglés 5	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6
Inglés 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6
Estadística inferencial II	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8
Inglés 7	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6
Inglés 8	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6
Teoría de la información	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5
Teoría de la decisión	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5
Teoría del discurso	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8
Enunciación discursiva	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8	4 0 4 8
Diseño gráfico	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6	2 4 4 6
Planes de contingencias	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5
Delitos cibernéticos	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5
Métricas de medios sociales	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5
Gestión de comunidades virtuales	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5
Investigación de mercados	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5
Inteligencia artificial	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5
Marketing relacional	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5
Plan estratégico online	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5
Proyecto empresarial	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5
Temas de debates estratégicos	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5	1 3 4 5

HT 18
HP 6
TH 24
CR 42

HT 19
HP 6
TH 24
CR 42

HT 20
HP 6
TH 24
CR 42

HT 21
HP 6
TH 24
CR 42

HT 22
HP 6
TH 24
CR 42

HT 23
HP 6
TH 24
CR 42

HT 24
HP 6
TH 24
CR 42

HT 25
HP 6
TH 24
CR 42

HT 26
HP 6
TH 24
CR 42

HT 27
HP 6
TH 24
CR 42

HT 28
HP 6
TH 24
CR 42

HT 29
HP 6
TH 24
CR 42

HT 30
HP 6
TH 24
CR 42

Consejo Académico
SECRETARÍA



Proyecto curricular de la Licenciatura en Gestión de la Información en Redes Sociales (2017)

Secretaría de Docencia • Dirección de Estudios Profesionales



Proyecto curricular de la Licenciatura en Gestión de la Información en Redes Sociales (2017)

Secretaría de Docencia • Dirección de Estudios Profesionales



DISTRIBUCIÓN DE LAS UNIDADES DE APRENDIZAJE OPTATIVAS

PERIODO 1	PERIODO 2	PERIODO 3	PERIODO 4	PERIODO 5	PERIODO 6	PERIODO 7	PERIODO 8	PERIODO 9
						Psicología de la publicidad	Avances estratégicos	
						Procesos de la comunicación	Experiencias de producción	
						Diseño web/grafic	Branding	
						Mecanismos de interacción	Temas de investigación	
						Antropología visual	Sociolingüística	
							Vivencia corporativa	

SIMBOLOGIA		PARÁMETROS DEL PLAN DE ESTUDIOS	
HT: Horas Teóricas	48	Total del Núcleo Básico: acreditar 16 UA para cubrir 116 créditos	TOTAL DEL PLAN DE ESTUDIOS UA Obligatorias 50 + 2 Actividades académicas UA Optativas 3 UA a acreditar 53 + 2 Actividades académicas Créditos 381
HP: Horas Prácticas	20	Total del Núcleo Sustantivo: acreditar 22 UA para cubrir 139 créditos	
TH: Total de Horas aprendizaje	68	Total del Núcleo Integrar: acreditar 15 UA + 2- para cubrir 126 créditos	
G.R: Créditos	116	Núcleo Integrar Optativo: cursar y acreditar 12 UA	
*Actividades académicas ** Las horas de la actividad académica. Créditos a cursar por período escolar: Mínimo 21 y máximo 48 15 líneas de selección → 4 UA que debe impartirse, cursarse y acreditarse en la modalidad educativa escogida.			

Núcleo Básico	48	Núcleo Integrar	15
Obligatorio	20	Optativo: cursar y acreditar 12 UA	9
Cursar y acreditar	68	acreditar 3 UA	16
16 UA	116		11



SECRETARÍA DE DOCENCIA



FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES



SECRETARÍA DE DOCENCIA