

**ANEP****UTU****DIRECCIÓN GENERAL
DE EDUCACIÓN
TÉCNICO PROFESIONAL****DIRECCIÓN TÉCNICA DE GESTIÓN ACADÉMICA
DEPARTAMENTO DE DISEÑO Y DESARROLLO CURRICULAR**

	PROGRAMA			
	Código en SIPE	Descripción en SIPE		
TIPO DE CURSO		Especialización		
PLAN				
SECTOR DE ESTUDIO				
ORIENTACIÓN				
MODALIDAD	-----	Presencial		
AÑO	-----	2024		
TRAYECTO	-----	-----		
SEMESTRE				
MÓDULO	-----	1		
ÁREA DE ASIGNATURA				
ASIGNATURA		Práctica de la negociación		
ESPACIO o COMPONENTE CURRICULAR				
MODALIDAD DE APROBACIÓN				
DURACIÓN DEL CURSO	Horas totales: 64	Horas semanales: 4	Cantidad de semanas: 16	
Fecha de Presentación:	Nº Resolución de la DGETP	Exp. Nº	Res. Nº Acta Nº	Fecha __/__/__

1-ANTECEDENTES

El dominio de estrategias de negociación permite adentrarse en diferentes contextos geo-antropográficos y propicia acuerdos comerciales incluso entre países divergentes. El saber

profesional en materia de negociación es parte integral del cuerpo de conocimientos para el desarrollo empresarial con que se forma el estudiante que es egresado. El trabajo en esta materia es fundamental para todo estudiante egresado que requiere de la mejora sustantiva de sus posibilidades en entornos nacionales e internacionales. Proporciona instrumental práctico para la efectividad cierta de los emprendimientos.

2. FUNDAMENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

La unidad curricular *Práctica de la negociación* le permite al estudiante que es egresado el acceso a una formación completa en cuanto al dominio efectivo de recursos materiales y de negociación aplicada entre partes interesadas, siendo una operatoria organizacional que a la vez permite la internalización de la empresa. A su vez, el estudiante que es egresado desarrolla habilidades blandas relativas a saber negociar aspectos relacionados a los contratos, el personal y las estrategias de comercialización de productos en lo local, lo regional y lo intercontinental.

La especialización de Nivel III de la DGETP propicia que la formación técnico profesional del estudiante que es egresado comprenda diferentes planos de dominio operativo en relación a múltiples problemáticas que resultan emergentes en los contextos laborales. Para ello, se propone un modelo de trabajo que implique el aprendizaje sobre modalidades de negociación centradas en el acuerdo cooperativo y colaborativo.

3. OBJETIVO GENERAL

- Dominar aplicación de instrumental de negociaciones en el ámbito del trabajo
- Valorar conocimiento de estrategias de negociación en base al modelo Harvard
- Valorar trabajo en base a métodos prácticos y simulación de negociaciones
- Valorar provisión de instrumental de análisis de manejo de conflictos

4. COMPETENCIAS A TRABAJAR EN LA UNIDAD CURRICULAR

Competencias Básicas (para adecuación a modalidad de especialización, módulo 1)	Competencias Genéricas (para adecuación a modalidad de especialización, módulo 1)	Competencias Profesionales (específica a UC de módulo 1, respecto de modalidad de especialización)
<p><u>Pensamiento crítico</u></p> <p>-Desarrolla procesos intelectuales que involucran la interpretación, el análisis y la reflexión a través de la valoración y la expresión de juicios razonados.</p> <p>-Accede y amplía los saberes específicos, los cuales se exteriorizan con solidez argumentativa en un marco dialógico de respeto.</p>	<p><u>Pensamiento analítico e innovación</u></p> <p>-Desarrolla los procesos de indagación, investigación y reflexión obteniendo evidencias para identificar, modelar y construir soluciones a problemas o desafíos mediante acciones que propendan al desarrollo sostenible.</p>	<p><u>Valoración técnica de la práctica de negociación</u></p> <p>-Valora trabajar con instrumental y técnicas para la evitación o resolución de conflictos.</p> <p>-Valora conocimiento y manejo de estrategias comunicativas</p>

<p>-Amplía reflexión acerca del entorno comercial y de su resolución de problemas cotidianos.</p> <p>-Capacidad para reflexionar sobre el entorno comercial.</p> <p>-Resolver problemas cotidianos referido al ámbito de comercio.</p> <p><u>Científica, técnica y tecnológica</u></p> <p>-Efectúa un uso consciente de los recursos técnicos y tecnológicos en relación a sus beneficios y riesgos.</p> <p>-Valora la influencia de los productos científicos y emplea diversos recursos tecnológicos como fuente de conocimiento.</p> <p>-Reconoce la relevancia del pensamiento científico técnico y tecnológico para la sociedad, el mundo del trabajo y el cuidado del ambiente.</p> <p>-Reconoce instrumentos tecnológicos para la elaboración de estrategias técnicas.</p>		<p>efectivas para diferentes fines organizacionales.</p> <p>-Valora conocimiento experto de información prioritaria para empresas y organizaciones.</p>
---	--	---

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS DE LA UNIDAD CURRICULAR

- Valora abordaje de instrumentos y técnicas mediante el estudio de la negociación de contratos, para solucionar el manejo de conflictos
- Valora conocer diferentes perfiles negociadores mediante el estudio de estrategias comunicativas, para la resolución de fines organizacionales
- Valora conocimiento experto de información prioritaria, mediante el estudio de técnicas para trabajos colaborativos y de búsqueda de acuerdos en diferentes contextos, para resolver su aplicación en unidades económicas y organizaciones de trabajo

Saberes estructurantes

1. Negociación contemporánea
2. Perfil de negociador
3. Elementos del negociador
4. Concepto de BATNA o MAPAN
5. Negociaciones difíciles
6. Negociaciones con personas presuntamente inconvenientes

Contenidos del componente programático

1. Este saber estructurante asume la dimensión relativa a la negociación contemporánea

- 1.1 Escuela de Harvard. Procesos y etapas.
- 1.2 La dimensión cultural en la negociación internacional
- 1.3 Manejo de técnicas para espacios multi e interculturales

2. Este saber estructurante asume la dimensión relativa al perfil de negociador

- 2.1 Competencias y habilidades del negociador
- 2.2 Actividad laboral del negociador

3. Este saber estructurante asume la dimensión relativa a los elementos del negociador

- 3.1 Posición e interés
- 3.2 Simulación de negociación por perfil

4. Este saber estructurante asume la dimensión relativa al concepto de BATNA o MAPAN

- 4.1 Importancia de BATNA en la negociación
- 4.2 Simulación de negociaciones con modelo BATNA

5. Este saber estructurante asume la dimensión relativa a las negociaciones difíciles

- 5.1 Estrategias de penetración
- 5.2 Destruir negociaciones

6. Este saber estructurante asume la dimensión relativa a las negociaciones con personas presuntamente inconvenientes

- 6.1 Costos, beneficios y consecuencias
- 6.2 Análisis relativo a cuándo negociar

Orientaciones pedagógicas

El marco curricular para formación terciaria incluye orientaciones para el diseño de estrategias a emplearse por parte de los docentes, en relación a las particularidades de cada unidad curricular. De lo sugerido en el marco mencionado se toma lo siguiente: modelos de aprendizaje basados en casos, aprendizajes con protagonismo de estudiantes así como basados en resolución de problemas, para la provocación de la reflexión y el pensamiento, la metodología de proyectos, la transformación conceptual así como el aprendizaje basado en simulación o práctica, basándose en estándares internacionales. Esto, según la propia tipología de la unidad curricular tipo T centrada en el contenido teórico lógico que aborda y su componente de FB para saberes disciplinares aplicados.

Asimismo, se considera el abordaje sectorial de las competencias básicas y genéricas del propio marco curricular de Nivel III asociativamente respecto de las competencias profesionalizantes que son relativas a *Práctica de la negociación*. Esto, ateniéndose a su vez lo comprendido en el *Plan de Desarrollo Educativo 2020-2024* que en lo relativo a las progresiones de aprendizaje refiere con especial hincapié, mediante el ejercicio de estrategias transversales (LE 1, LE 3 y LE 5), a la mejora de las trayectorias a lo largo del trayecto educativo del estudiante, de sus inicios hasta el propio nivel terciario al que se aplica el presente componente curricular.

5. CONTENIDOS PROGRAMÁTICOS

Unidad 1. Negociación contemporánea

- 1.1 Escuela de Harvard. Procesos y etapas.
- 1.2. La dimensión cultural en la negociación internacional
- 1.3. Manejo de técnicas para espacios multi e interculturales

Unidad 2. Perfil de negociador

- 2.1. Competencias y habilidades del negociador
- 2.2. Actividad laboral del negociador

Unidad 3. Elementos del negociador

- 3.1. Posición e interés
- 3.2. Simulación de negociación por perfil

Unidad 4. Concepto de BATNA o MAPAN

- 4.1. Importancia de BATNA en la negociación
- 4.2 Simulación de negociaciones con modelo BATNA

Unidad 5. Negociaciones difíciles

- 5.1. Estrategias de penetración
- 5.2. Destruir negociaciones

Unidad 6. Negociaciones con personas presuntamente inconvenientes

- 6.1. Costos, beneficios y consecuencias
- 6.2 Análisis relativo a cuándo negociar

6. EVALUACIÓN A ESTUDIANTES MEDIANTE AL MENOS DOS PRUEBAS PARCIALES

Se recomienda especialmente que las evaluaciones (intrínsecamente sumativas) se resuelvan en su sentido de proceso continuado. Se debe evaluar al estudiante en toda su formación, mediante actividades de aprendizaje revueltas colectivamente, para el fomento del trabajo colaborativo. Porque, a partir del curso, el propósito es incidir como agente positivo en las progresiones de aprendizaje. En oportunidad de la evaluación, deben aplicarse al menos dos pruebas parciales a las que el docente dará su forma didáctica, adecuada necesariamente al horizonte competencial de aula. La primera prueba parcial tratará acerca de problemas abiertos, aplicados a negociación, perfil necesario del negociador y sus elementos. La segunda prueba parcial debe referir a la presentación de un proyecto o problema elegido por los estudiantes, necesariamente abordado en equipo y con una defensa de proyecto a efectuarse en la fecha que se fije como calendario de entrega, al abarcar asimismo temáticas programáticas referidas al concepto de BATNA o MAPAN, y a las negociaciones difíciles o con personas presuntamente inconvenientes. Ninguna de las dos

pruebas parciales a desarrollarse corresponderá con una prueba diagnóstica a estudiantes que es relativa a la planificación docente. A su vez, cada una de las dos pruebas parciales que se especifican, a desarrollarse con los estudiantes, a efectos de evaluar, es relevante que se confirmen como formulación didáctica a través de su correspondiente rúbrica, donde se deberá clarificar cuáles son los niveles de aprendizaje, el nombre de las temáticas y sus contenidos —en relación a un horizonte de logros de aprendizaje—.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA RECOMENDADA PARA DOCENTES Y ESTUDIANTES

- Ávila Marcué, F. (2008). *Tácticas para la negociación internacional. Las diferencias culturales*. Editorial Trillas
- Beltri, F. (2000). *Aprender a negociar*. Grupo Planeta
- Budjac, B. (2011). *Técnicas de negociación y resolución de conflictos*. Pearson Educación
- Cialdini, R. (2017). *Pre-suasión. Un método revolucionario para influir y persuadir*. Conecta
- Cohen, S. P. (2014). *El negociador práctico. Cómo argumentar tus opiniones, defender tu punto de vista y triunfar en cualquier situación*. Aguilar
- Fisher, R. - Ury, W. - Patton, B. (1981). *Sí... ¡De acuerdo! Cómo negociar sin ceder*. Editorial Norma
- Kennedy, G. - Benson, J. - McMillan, J. (1990). *Cómo Negociar con éxito*. Ediciones Deusto
- Kozicki, S. (2013). *El negociador creativo. Los principios, las tácticas, las fases de una buena negociación. Cómo comprender a su interlocutor, escuchar, proponer, conceder, persuadir, llegar a conclusiones, etc. Las llaves del éxito*. De Vecchi Ediciones
- Lax, D. A. - Sebenius, J. K. (2007). *Negociación tridimensional. Herramientas poderosas para cambiar el juego en sus negociaciones más importantes*. Ediciones Granica
- Mnookin, R. (2010). *Negociando con el Diablo. Cuándo negociar o cuándo pelear*. Grupo Editorial Norma
- Morgado, I. (2012). *Cómo percibimos el mundo. Una exploración sobre la Mente y los Sentidos*. Ariel
- Raiffa, H. (1991). *El arte y la ciencia de la negociación*. Fondo de Cultura Económica
- Siedel, G. (2014). *Negociar, ruta hacia el éxito. Estrategias y habilidades esenciales*. Van Rye Publishing, LLC
- Shell, G. R. (2005). *Negociar con ventaja. Estrategias de negociación para gente razonable*. Antoni Bosch Editor
- Tobón L., J. I. (2017). *MÉTODO HARVARD DE NEGOCIACIÓN. «Cómo negociar con inteligencia»*. José I. Tobón Consultores
- Ury, W. (trad. Hassan, A. de). (2007). *EL PODER DE UN NO POSITIVO. CÓMO DECIR NO Y SIN EMBARGO LLEGAR AL SÍ*. Grupo Editorial Norma
- Ury, W. (2015). *OBTENGA EL SÍ CONSIGO MISMO. SUPERAR LOS OBSTÁCULOS INTERIORES PARA NEGOCIAR CON ÉXITO*. Conecta

- Adler, R. S. (2007). *Negociar con mentirosos*. Recuperado de: <https://www.harvard-deusto.com/negociar-con-mentirosos>
- Bazerman, M. H. - Neale, M. A. (2019). *La negociación racional en un mundo irracional*. Recuperado de: https://issuu.com/upaep25/docs/lectura_1_-_la_negociacion_racional
- Cavallucci de Dalmases, O. (2015). *EL ARTE DE NEGOCIAR COMO UNA HERRAMIENTA DE CREACIÓN DE VALOR SEGÚN LA METODOLOGÍA DE LA HARVARD LAW SCHOOL*. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/10644/4308>
- Sparano Rada, H. (2008). *El arte de negociar en China*. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3990137>