

UNIDAD	CUAJIMALPA	DIVISION	CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES	1 / 3
NOMBRE DEL PLAN LICENCIATURA EN ADMINISTRACION				
CLAVE	UNIDAD DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE	CRED.	8	
4212051	ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION	TIPO	OPT.	
H.TEOR. 4.0	SERIACION AUTORIZACION	TRIM.	VIII al XII	
H.PRAC. 0.0				

OBJETIVO(S) :

Objetivos Generales:

Que al final del curso el alumno sea capaz de:

1. Entender la negociación como forma de interacción a través de la cual, individuos, organizaciones y gobiernos, tratan de llevar a cabo un reajuste de algunos de sus intereses comunes y antagónicos.
2. Distinguir las diferentes modalidades de análisis que se han creado para generar estrategias de negociación.
3. Comprender que la negociación no tiene como fin eliminar el conflicto, sino que tiene como propósito alcanzar pactos de civilidad.
4. Presentar técnicas específicas de negociación.

CONTENIDO SINTETICO:

1. ¿Por qué se alcanzan acuerdos con unos y no con otros?
 - 1.1 Introducción a la negociación.
 - 1.2 Estrategias de negociación.
 - 1.3 La negociación obscura: actitudes ocultas y supuestos que mueven a la negociación.
2. ¿Cómo se delinear las estrategias de negociación?
 - 2.1 El marco analítico de la negociación.
 - 2.2 La negociación integral.
 - 2.3 Cómo se construye la confianza.
 - 2.4 Comunicación y supuestos acerca del otro.
3. ¿De qué manera la complejidad afecta el juego de la negociación?
 - 3.1 La toma de posiciones.



UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

ADECUACION

PRESENTADA AL COLEGIO ACADEMICO
EN SU SESION NUM. 320

EL SECRETARIO DEL COLEGIO

CLAVE 4212051

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION

- 3.2 La preparación de la negociación.
- 3.3 Coaliciones en una negociación entre varios participantes.
- 3.4 La negociación en contextos organizacionales.

MODALIDADES DE CONDUCCION DEL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE:

- La conducción del curso será responsabilidad del profesor.
- El alumno expondrá (como ejercicio práctico) técnicas de negociación.

MODALIDADES DE EVALUACION:

Evaluación Global:

Se ponderarán las siguientes actividades a criterio del profesor:

- Participación en clase.
- Exposiciones.
- Evaluaciones periódicas.
- Ensayo final.

Evaluación de Recuperación:

- El alumno deberá presentar una evaluación objetiva que contemple todos los contenidos de la unidad de enseñanza-aprendizaje.
- No requiere inscripción previa a la UEA.

BIBLIOGRAFIA NECESARIA O RECOMENDABLE:

1. Dror Yehezkel, (1990), Enfrentando el futuro, México, FCE.
2. Fisher R., (1983), Negotiating power, getting and using influence, American Behavioral Scientist, 2 (27), 149-166.
3. Iklé F., (1979), Enciclopedia Internacional de Ciencias Sociales (Tomo 7), Editorial Aguilar.
4. Kelman H. C., (1996), Negotiation as Interactive Problem Solving, International Negotiation, vol. 1 (Kluwer Law International, 1996), pp. 99-123.



UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

ADECUACION

PRESENTADA AL COLEGIO ACADEMICO
EN SU SESION NUM. 320

EL SECRETARIO DEL COLEGIO

CLAVE 4212051

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION

5. Kolb D. & J. Williams, (2000), Introduction, The shadow negotiation, How women can master the hidden agendas that determine bargaining success (pp. 15-38), New York, N.Y., Simon & Schuster.
6. Laws D., (1999), Representation of Stakeholder Interests, En L. Susskind, S. McKearnan, and J. Thomas-Larmer (Eds.), The Consensus Building Handbook (pp. 241-285), Thousand Oaks, CA, Sage.
7. Lax D. & J. Sebenius (1991), Interests, The measure of negotiation, En J. W. Breslin and J. Z. Rubin (Eds.), Negotiation theory and practice (pp. 161-180), Cambridge, MA, PON Books.
8. Lewicki Roy J., Litterer J. A., Minton J. W. & Saunders D. M., (1985), Strategy and tactics of integrative negotiation, En Negotiation (2nd Ed.), (pp. 80-108) Homewood, IL, R.D. Irwin.
9. Raiffa H., (1982), Elmtree House, The Art and Science of Negotiation, Chapter 3, pp. 35-43, Cambridge, MA Harvard University Press.
10. Schelling T., (1960/1980), An essay on bargaining, En The strategy of conflict (pp. 21-52), Cambridge, MA, Harvard University Press.
11. Sebenius J., (1994), Sequencing to build coalitions, With whom should I talk first En R. Zeckerhauser, R. Keeney, and J. Sebenius (eds.), Wise Choices, Decisions, Games, and Negotiations (pp.324-328), Boston, MA, Harvard Business School Press.
12. Tversky A. & D. Kahneman, (1981), The framing of decisions and the psychology of choice, Science, 211, 453-458.
13. Wriggins W. H. (1976), Up for auction, Malta bargains with Great Britain, 1971, En W. Zartman (Ed.) The Fifty Percent Solution (pp. 208-234), Garden City, N.Y. Doubleday.
14. Zartman W. I., (1988), Common elements in the analysis of the negotiation process, Negotiation Journal, 1(4), 31-43.



UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

ADECUACION

PRESENTADA AL COLEGIO ACADEMICO
EN SU SESION NUM. 320

EL SECRETARIO DEL COLEGIO