

PROGRAMA DE ASIGNATURA: NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL

CLAVE: E-NE-3

Propósito de aprendizaje de la Asignatura		El estudiante formulará estrategias de negociación institucional a través de la identificación del contexto, de los actores y del tipo de acuerdo, explorando los diferentes estilos de comunicación para adaptar el que más convenga al objetivo o meta.			
Competencia a la que contribuye la asignatura		Desarrollar proyectos y paquetes tecnológicos acuícolas de producción y de investigación, mediante el diseño de un sistema acuícola, la adecuada selección de especies biológicas y la innovación de metodologías en procesos de cultivo acuícola bajo criterios de sustentabilidad y normatividad, para contribuir con el extensionismo acuícola y la generación de conocimiento acerca de productos acuícola-pesqueros			
Tipo de competencia	Cuatrimestre	Créditos	Modalidad	Horas por semana	Horas Totales
Específica	9	2.81	Escolarizada	3	45

Unidades de Aprendizaje	Horas del Saber	Horas del Saber Hacer	Horas Totales
	I. El proceso de la negociación	9	13
II. Herramientas para la negociación	9	14	23
Totales	18	27	45

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-3.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

Funciones	Capacidades	Criterios de Desempeño
<p>Gestionar la dirección de proyectos acuícolas sustentables con base en una planeación establecida y las especificaciones técnicas, económicas y ambientales requeridas, para garantizar la viabilidad, implementación, continuidad, rentabilidad y mejoramiento de los mismos</p>	<p>Evaluar procesos acuícolas mediante un diagnóstico del entorno social, ambiental, económico y normativo bajo criterios y análisis estadísticos, para optimizar, mejorar y expandir de manera continua procesos acuícolas y estándares de calidad a nivel local, regional y nacional</p>	<p>Realiza un estudio técnico para la producción o investigación acuícola que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capacidad de producción - Características del sitio y del contexto geográfico - Capacitación técnica y normativa - Indicadores para la evaluación de su implementación - Conclusiones y recomendaciones - Anexos documentales que validen la información del estudio

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-3.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

UNIDADES DE APRENDIZAJE

Unidad de Aprendizaje	I. El proceso de la negociación					
Propósito esperado	El estudiante desarrollará el plan estratégico de negociación para crear el escenario favorable a los acuerdos de las instituciones.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	9	Horas del Saber Hacer	13	Horas Totales	22

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Elementos que influyen en la negociación	Distinguir aspectos que influyen en la negociación: - Personales: Características de la personalidad (carisma, audacia, comunicación, manejo de la inteligencia emocional). - Comunicación: estilos (relacionador, persuasivo, analítico y directivo) y patrones (verbal, corporal/sonora: expresión facial, postura corporal, tono muscular, ritmo respiratorio, tono de voz y gesticulación)	Determinar la táctica personal que defina el estilo de comunicación a utilizar considerando sus rasgos personales	Desarrollar el carácter de respeto, responsabilidad, puntualidad y crítico en la práctica de la negociación
Factores en la negociación	Definir factores internos y externos de la negociación (tiempo, poderes, información, cultura, educación, estándares, experiencia, competencia)	Determinar cómo afectan los factores internos y externos a la negociación	
Estilos en la negociación	Identificar los estilos de negociación	Seleccionar el estilo de negociación que convenga de acuerdo al análisis (matriz) de factores	

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-3.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

Etapas en el proceso de negociación	<p>Describir las etapas del proceso de negociación (pre-negociación, gruesa, fina y post-negociación)</p> <p>Identificar las estrategias de la negociación (agente de autoridad limitada, dinero en juego, práctica establecida, la migaja, el perrito, actuar y aceptar consecuencias, la salida oportuna, chico bueno-chico malo, alta y baja autoridad, participación activa, entender, sentir, encontrarse, el espaviento, restricciones de presupuesto, negociador reacio, la decisión)</p> <p>Identificar las 6 p's de la negociación robusta (producto, persona, pronóstico, problema, poder y proceso)</p>	Actuar distintivamente entre las etapas del proceso de negociación	
-------------------------------------	--	--	--

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	X
<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de casos - Simulación - Equipos colaborativos 	<ul style="list-style-type: none"> - Pintarrón y marcadores - Proyector - Equipo de cómputo con acceso a Internet 	Laboratorio / Taller	
		Empresa	

Proceso de Evaluación		
Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación
Los estudiantes desarrollan capacidades de negociación para el alcance de objetivos y metas institucionales del sector acuícola.	A partir de un caso práctico, realizar un plan estratégico de negociación de una institución con actividades acuícolas que contemple: pre-negociación (objetivos, tiempos, responsables, estilo de	<ul style="list-style-type: none"> - Estudios de casos - Lista de verificación - Rúbrica - Cuestionarios - Evaluación de desempeño

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-3.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

	<p>comunicación, matriz de factores, resultado programado, estrategia de negociación, táctica personal), negociación (términos legales y comerciales, tiempo, comparar estándares, alternativas, acuerdo preliminar) y post-negociación (cierre de acuerdos, resultados obtenidos, comparación entre lo planeado y lo obtenido, áreas de oportunidad).</p>	
--	--	--

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-3.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

Unidad de Aprendizaje	II. Herramientas para la negociación					
Propósito esperado	El estudiante aplicará los modelos de toma de decisiones para garantizar el cumplimiento de los objetivos y metas de las instituciones.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	9	Horas del Saber Hacer	14	Horas Totales	23

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Análisis y resolución de problemas	Explicar el concepto de "decisión" y "toma de decisiones"	Distinguir las etapas del proceso de toma de decisiones	Fomentar el actuar de forma proactiva, crítica y analítica, así como tener iniciativa, para la toma de decisiones
Modelos para la toma de decisiones	Identificar las fases del proceso de toma de decisiones (reconocimiento del problema, interpretación del problema, atención del problema, cursos de acción y consecuencias)	Identificar el modelo de toma de decisiones de acuerdo a la naturaleza del problema	
Toma efectiva de decisiones	Identificar los modelos de "toma de decisiones" (racional, racionalidad limitada y político) y sus características	Tomar metódica y temporalmente la decisión a partir del modelo seleccionado	

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	X
- Análisis de casos - Simulación - Equipos colaborativos	- Pintarrón y marcadores - Proyector - Equipo de cómputo con acceso a Internet	Laboratorio / Taller	
		Empresa	

Proceso de Evaluación		
Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación
Los estudiantes comprenden y aplican efectivamente modelos en la toma de decisión para garantizar el	A partir de un caso de estudio, elaborar un plan estratégico de toma de decisiones que	- Estudios de casos - Lista de verificación

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-3.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

éxito de una negociación que lleven al cumplimiento de objetivos y metas de una institución del sector acuícola.	incluya: matriz del análisis del problema (identificación, análisis de causas, soluciones potenciales, consecuencias de acciones) y alternativas de decisión (selección del modelo, selección de la solución, implementación, evaluación, conclusiones).	<ul style="list-style-type: none"> - Rúbrica - Cuestionarios - Evaluación de desempeño
--	--	---

Perfil idóneo del docente		
Formación académica	Formación Pedagógica	Experiencia Profesional
Licenciatura en Administración o carrera afín, preferentemente con posgrado en áreas afines.	Manejo de herramientas didácticas para enseñanza-aprendizaje, de evaluación, técnicas de manejo de grupos.	Experiencia demostrable de al menos 4 años como docente o empleado en actividades interinstitucionales del sector productivo, o bien especialización en la misma área a través de cursos especializados, estudios de posgrado o experiencia en el sector productivo, preferentemente en el sector acuícola.

Referencias bibliográficas					
Autor	Año	Título del documento	Lugar de publicación	Editorial	ISBN
Robbins, S. P.	2005	La administración en el mundo de hoy (8a. edición)	México	Prentice Hall	970-26-0555-5
Robbins, S. P. y D. A. de Cenzo	2002	Fundamentos de administración, conceptos y aplicaciones (3a. edición)	México	Prentice Hall	978-607-32-2043-9
Robbins, S. P. y M. Coulter	2010	Administración (10a. edición)	México	Prentice Hall	978-607-442-388-4

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-3.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

Rue, L. W. y L. L. Byars	1995	Administración Teoría y aplicaciones	México	Alfaomega	978-9701502310
Stoner, J.A.F., R. E. Freeman y D.R Gilbert	1996	Administración (6a. edición)	México	Prentice Hall	968-880-685-4
Terry G. R. y S. G. Franklin	1985	Principios de Administración	México	CECSA	968-2605865

Referencias digitales			
Autor	Fecha de recuperación	Título del documento	Vínculo
Universidad Abierta y a Distancia de México	15 de junio de 2024	Negociación empresarial	https://dmd.unadmexico.mx/contenidos/DCSA/BLOQUE1/GAP/06/GNEM/U3/descargables/GNEM_U3_Contenido.pdf

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-3.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	