



UNIVERSIDAD CAECE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACION

| | | |
|-----------------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------------------------|
| PROGRAMA DE: TECNICAS DE NEGOCIACIÓN | | |
| CODIGO DE LA CARRERA 109 | PLAN DE LA CARRERA 10P | CODIGO ASIGNATURA 1079/06P |
| AÑO 4º | CUATRIMESTRE 1º | VIGENCIA 2010 |
| CARRERA: LICENCIATURA EN PUBLICIDAD | | |
| Nº DE RESOLUCIÓN MINISTERIAL 595/04 | | Nº DE RESOLUCIÓN INTERNA 747/03-603/06-690/09 |

OBJETIVOS

Que los alumnos logren:

- Conocer y comprender el ejercicio del liderazgo, y descubrir la importancia de los líderes en las organizaciones.
- Adquirir los conocimientos básicos del proceso de negociación.
- Incorporar las habilidades necesarias para una negociación efectiva.
- Conocer los comportamientos y rasgos de personalidad de los distintos estilos de liderazgo.
- Conocer las distintas herramientas para la planificación de la negociación y el manejo de las tácticas durante el proceso.
- Entender la dinámica del conflicto y descubrir los caminos para una resolución constructiva y conveniente de los mismos.

CONTENIDOS MINIMOS

Roles y Habilidades gerenciales. El liderazgo. Relación entre roles y niveles. El rol del gerente y el rol del líder. Estilos personales y estilos de liderazgo. El liderazgo como actitud y como comportamiento. Motivación, poder y liderazgo. El comportamiento del líder.

Prácticas y compromisos del liderazgo. Liderazgo situacional, variables situacionales. El líder y el cambio. Enfrentar el status quo, inspirar una visión compartida, servir de modelo, desarrollar y preparar a los demás. Coaching y motivación. Teoría X y Teoría Y. Los principios de la motivación y el rol del líder. El líder como coach para la alta performance. Equipos de trabajo: rol del líder. Oportunidad, actitud y localización. Requisitos para el funcionamiento de un equipo: interdependencia, compromiso, poder. Principios del funcionamiento y comportamiento del equipo. Orientación. Etapas en el desarrollo del equipo: formación, control, liderazgo situacional y crecimiento.

El proceso de negociación: la negociación como arte, técnica, estrategia y táctica. El proceso inicial. Establecimiento de objetivos específicos. El marco de la negociación. Los tipos de conflictos. El plan de acción. Fases de la negociación. Hacia un acuerdo. Puertas abiertas hacia nuevas negociaciones. Tipos de negociación. Las variables de la negociación. Campos de la negociación. Características de la actitud negociadora: la comunicación en la negociación. Comunicación verbal y corporal. Los ruidos internos. El impacto desestructurante del mensaje. Concentración en los intereses. La búsqueda de opciones y la utilización de criterios objetivos. Los comportamientos en el proceso de negociación.

PROGRAMA ANALÍTICO

1. PROPEDEÚTICA DE LA NEGOCIACIÓN

Teoría del Conflicto. El conflicto como una relación social. Interacción. Estática del conflicto. Dinámica del conflicto. Comunicación. Teoría. Axiomas. Las percepciones. Inteligencia. Información. El pensamiento complejo. Estrategia.

2. LA NEGOCIACIÓN

Concepto. Proceso. Condiciones. Interacciones negociables. Teoría de juegos. Juegos de puro conflicto. Juegos de pura coordinación. Juegos mixtos. Estilos básicos para negociar: competitivo-cooperativo.

3. ESTILOS BÁSICOS DE NEGOCIACIÓN

La negociación distributiva. La negociación integrativa. Método basado en intereses. Dilemas. El dilema del negociador. La negociación racional: errores comunes en la negociación. La negociación en grupos y organizaciones.

4. EL NEGOCIADOR

Habilidad. Capacidad. Competencia. Arte. Técnica. El lenguaje de la negociación: lenguaje, cultura y discurso. La negociación como conversación. Actos de negociación. Recursos del negociador

BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA

Entelman Remo F. “**Teoría de Conflictos**” Gedisa Editorial
Bazerman Max –Neale Margaret “**La negociación Racional**” Ed. Paidós
Fisher R., Ury W. y Patton B. “**Sí... ¡de acuerdo!**”. Ed. Norma.
Mulholland Joan “**El lenguaje de la negociación**”- Ed. Gedisa
“**Sun Tzu**” El arte de la Guerra

METODOLOGÍA

Se desarrollarán clases teórico-prácticas, con participación activa y metódica del alumno.

APROBACIÓN DEL CURSADO DE LA ASIGNATURA

- Cumplimiento del 75% de asistencia
- Evaluaciones parciales según lo establecido en la planificación de la materia, presentada en su oportunidad por la cátedra y aprobada por el Departamento.

EVALUACIÓN FINAL: REGIMEN DE APROBACIÓN DE LA MATERIA

La evaluación final consistirá en un examen oral y/o escrito, que comprenda la totalidad de los contenidos, según el programa vigente de la materia.