

# Universidad Autónoma de Coahuila

## SIMULACIÓN DE NEGOCIOS I





# SIMULACIÓN DE NEGOCIOS I

## PRESENTACIÓN DE LA MATERIA

Bienvenido a la materia de simulación de negocios donde conocerás y comprenderás la forma en que operan las empresas. Además, podrás observar el comportamiento de los negocios y obtener herramientas para emprender, así como para detectar áreas de oportunidad en la operación diaria de la empresa.

Los negocios internacionales poseen una dinámica de cambios constante porque se basan en políticas nacionales e internacionales, se tienen que adaptar a las necesidades que estén en ese momento. Los tratados comerciales se deben estudiar y encontrar los nichos de oportunidad en el país o fuera de él, por lo que se pueden crear negocios dentro de nuestra comunidad o fuera del país, basándonos en los tratados y las áreas de oportunidad que generan.

El mundo está en constante evolución, cada día aparecen nuevas necesidades que orillan a las empresas a cambiar y adaptarse al entorno. Esta época exige una transformación empresarial constante con nuevas estrategias, metodologías y técnicas que ayuden a adquirir una visión apegada al contexto para asimilar experiencias y desarrollar empresas exitosas.

Será necesario obtener conocimientos sobre estrategias de ventas, compras, producción y negociación para la mejora continua y el incremento de los ingresos con un claro diferenciador de la competencia. Ahora tenemos a nuestro alcance demasiada información para crear diferentes escenarios e ir probando cada uno de ellos para tomar la mejor decisión de negocios.

Bienvenido al curso, te pedimos abrir tu mente y tener un pensamiento crítico, ya que de esta forma podemos proponer innovaciones para tener empresas disruptivas y vanguardistas.

# SIMULACIÓN DE NEGOCIOS I

## OBJETIVO DE LA MATERIA

Desarrollar en los alumnos las habilidades para diseñar y aplicar los simuladores como una herramienta directiva en los procesos de negociación y en la toma de decisiones que les permitan la optimización de los objetivos institucionales en las diferentes áreas de una empresa.

Además, el alumno conocerá los conceptos de negociación y sus tipos; el conflicto y sus diferentes situaciones; el ambiente de las negociaciones y evaluará las alternativas que lo lleven a la mejor solución.

El alumno aprenderá a planear paso a paso el proceso de negociación, identificará el tipo, el enfoque, los objetivos y reconocerá los diferentes ámbitos en los que puede encontrarse y que requerirán realizar actividades de negociación.

El estudiante estará capacitado en las diferentes técnicas que puede aplicar en la logística de una negociación, la influencia cultural y social y las limitaciones desde el punto de vista ético y legal en el proceso.

El alumno conocerá los antecedentes y aplicará la administración estratégica en la simulación y las técnicas de negocios, además de que conocerá y aplicará diversos softwares de simulación y técnicas de negociación.

## CONTENIDO TEMÁTICO

### UNIDAD I: La Negociación y su Aplicación

- La empresa, accionistas, asociaciones sociales y gobierno.
- Concepto de negociación y áreas de aplicación.
- El conflicto y sus tipos.

# SIMULACIÓN DE NEGOCIOS I

- Ambiente en la negociación.
- Limitaciones éticas, culturales, históricas y legales.

## UNIDAD II: La Comunicación y las Técnicas de Negociación

- El proceso de la negociación.
- Fases de la negociación.
- Técnicas de negociación: ruda, con poder, posicional, de interés, de Min-Max.
- Alternativas de beneficio mutuo: ganar-ganar, perder-perder y transaccional.
- Control de crisis.

## UNIDAD III: El Proceso de la Negociación

- Definición del problema.
- Acopio de información.
- Análisis de la información.
- Planificación: el diagnóstico, la estrategia y las tácticas.
- Calificación y evaluación.

# SIMULACIÓN DE NEGOCIOS I

## UNIDAD IV: La Administración Estratégica Aplicada a la Simulación de Negocios

- El proceso de la administración estratégica.
- Estrategias para establecer técnicas y simular negociación.
- Modelos matemáticos y toma de decisiones.
- Modelos matemáticos como base de los simuladores.

### EVALUACIÓN GENERAL

Para reportar tu *calificación* final obtenida de la suma de porcentajes de unidad deberás haber cumplido de forma obligatoria con la realización o entrega de lo siguiente:

- Desarrollo de las lecciones.
- Responder a todos los cuestionarios de evaluación por unidad.
- Responder a la Evaluación Final.

La falta de cualquiera de estos requerimientos causará la **no** acreditación del curso.

En caso de **no** acreditar el curso en periodo ordinario con una calificación igual o mayor a **70** tendrás que presentar una evaluación extraordinaria integrada por: un examen de conocimiento y un proyecto, dando como total el 100% de la calificación del curso; en caso de no obtener una calificación aprobatoria tendrás que inscribirte para recurrar la materia.

# SIMULACIÓN DE NEGOCIOS I

RECUERDA QUE LA CALIFICACIÓN MÍNIMA APROBATORIA ES 70

EVALUACIÓN	PUNTOS
UNIDAD 1	15
UNIDAD 2	15
UNIDAD 3	15
UNIDAD 4	15
PROYECTO FINAL	20
EVALUACIÓN DEL CONOCIMIENTO	20
TOTAL	100

## PROYECTO FINAL

Ahora que has realizado todas las lecturas y las actividades del curso, además de haber participado en los foros de discusión, tienes el conocimiento sobre cómo funcionan las empresas y cómo se realizan proyecciones acerca de qué tipo de producto o servicio necesita la sociedad, comprendiendo las necesidades, la cultura y hacia dónde se dirige la humanidad.

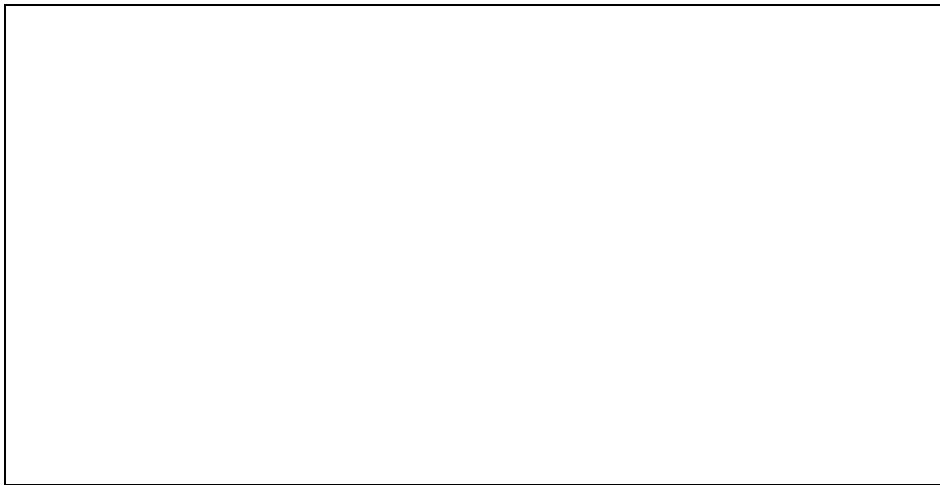
En un documento de Word o PowerPoint desarrolla lo siguiente:

1. Elige un sector empresarial que te interese investigar para crear una empresa, explica cuál y por qué.
2. Decide si el mercado de la empresa será nacional o internacional, explica por qué.

# SIMULACIÓN DE NEGOCIOS I

3. Señala a qué tipo de mercado estará orientada. Realiza una investigación de datos o mediante encuestas.
4. En la unidad 4 se te presentaron dos modelos para la toma de decisiones, los cuales son complementarios. Selecciona uno de ellos y desarrolla las actividades.
5. Señala las estrategias de distribución, venta y producción en base al estudio que hiciste con el modelo seleccionado.
6. Concluye con un resumen acerca de qué tipo de estrategia es la mejor según el mercado al que se está orientado.

## Retroalimentación



# SIMULACIÓN DE NEGOCIOS I

## BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

- Hernández Aguirre, Daniel (2008). *Simulación y Técnicas de negociación en disco compacto*. México. CUCEA.
- Cohen Karen, Daniel; Asín Lares, Enrique. (2009) *Tecnologías de información en los negocios*. México. McGraw-Hill. Interamericana Editores. Quinta edición.
- Lewicki, R.; Saunders, D.; Barry, B. (2010) *Essentials of Negotiation*. EUA. Mc Graw Hill. Quinta edición.

## DINÁMICA DE TRABAJO

Cada unidad consta de los siguientes elementos:

- Contenido Temático: presentación y análisis de conceptos, fundamentos teóricos, implicaciones y aplicaciones del tema al que se refiere la unidad correspondiente.
- Actividades: aplicación de los conocimientos teóricos adquiridos. Son evaluables bajo listas de cotejo específicas y adquieren una ponderación en la evaluación.
- Evaluación por unidad: consta de una serie de reactivos que se evalúan para comprobar el conocimiento adquirido dentro de la unidad.
- Antes de terminar tu materia deberás responder una evaluación final que comprende los contenidos de toda la materia.