



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE
COAHUILA

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

INTRODUCCIÓN A LA MATERIA

INTRODUCCIÓN

En el entorno globalizado y competitivo de los negocios internacionales, la **capacidad de negociar con eficacia** se ha convertido en una de las habilidades más valiosas y decisivas para cualquier profesional. Negociar no es simplemente llegar a un acuerdo; es construir relaciones, generar valor, resolver conflictos y tomar decisiones estratégicas en contextos multiculturales y cambiantes.

La materia **Estrategias de Negociación** tiene como propósito brindar al estudiante las herramientas teóricas y prácticas necesarias para **comprender, planificar y ejecutar negociaciones exitosas**, tanto a nivel nacional como internacional. A lo largo del curso, se analizarán diferentes **modelos, enfoques y estilos de negociación**, con especial énfasis en la **negociación intercultural, la resolución de conflictos, la comunicación persuasiva, y la toma de decisiones basada en intereses mutuos**.

Además, se desarrollarán habilidades como la escucha activa, el análisis de escenarios, el manejo de objeciones y la formulación de propuestas efectivas, a través de **estudios de caso, simulaciones, role-playing y proyectos prácticos**.

Esta asignatura no solo fortalece tu perfil profesional como negociador internacional, sino que también contribuye a tu desarrollo como **líder estratégico, colaborativo y ético**, capaz de actuar con visión global y responsabilidad social.

OBJETIVO DE LA MATERIA

Proporcionar habilidades para diseñar estrategias de negociación efectiva de compraventa internacional, contar con herramientas necesarias que contribuyen a la selección de toma de decisiones adecuadas a normas de protocolo al proceso de negociación con base a los estándares de negociaciones internacionales.

CONTENIDO TEMÁTICO

Unidad I: Introducción A La Negociación

- Negociación.
- Introducción.
- La negociación y sus elementos fundamentales.
- Características del negociador.
- Entorno Físico de la negociación.
- Conductas defensivas durante la negociación.
- Aptitudes y Necesidades.
- Aspectos Psicológicos.
- Aspectos Sociológicos.
- Fases esenciales de la negociación.

Unidad II: El Proceso De Negociación

- Preparación.
- Desarrollo de la negociación.
- Refutación de las objeciones.
- Las concesiones y el acuerdo.
- Generalidades.
- ¿Dónde se negocia?
- Distintas posturas (¿Con quién se negocia?)
- Tiempo, Información y Poder de negociación.

Unidad III: Estrategias De Negociación

- Estrategias de negociación.
- Tácticas tradicionales.
- Tácticas adicionales.
- Seis paradigmas de interacción humana durante la negociación.
- Cinco dimensiones de ganar/ganar.

- Encadenamiento estratégico.
- Principios por considerar en la toma de decisiones.
- Estrategias de colaboración o cooperación.
- Estrategias de Evasión.
- Estrategia de Transacción.
- Estrategia Competitiva.

Unidad Vi: Estrategias Y Técnicas Del Proceso De Negociación

- El ambiente mundial de las negociaciones.
- La importancia de la cultura y las tradiciones.
- Estilos de Negociación en México.
- Estilos de negociación por países.
- Factores de éxito en la negociación en grupo.
- La inteligencia emocional.
- La comunicación en la negociación.
- Los recursos de negociación (comunicación no-verbal).
- Autoestima y negociación.
- Negociación de Alto Impacto.

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.
- Realizar y entregar dentro del tiempo establecido el Proyecto Final.
- 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 recursar la materia.

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: EL PODER DEL CUERPO: COMUNICACIÓN NO VERBAL EN NEGOCIACIÓN

Descripción:

Este proyecto tiene como finalidad que los estudiantes analicen, comprendan y apliquen los recursos de comunicación no verbal como herramienta estratégica dentro de una negociación. Se busca que los alumnos integren conocimientos teóricos y prácticos para diseñar una simulación de negociación efectiva, destacando el uso adecuado del lenguaje corporal, expresiones faciales, contacto visual, postura y gestos como parte del proceso negociador.

Objetivos:

- Identificar los elementos de la comunicación no verbal aplicados a contextos de negociación.
- Analizar el impacto del lenguaje corporal en los resultados de una negociación.
- Aplicar estrategias no verbales para mejorar la persuasión, empatía y asertividad en la negociación.
- Valorar la importancia del control emocional y la coherencia entre el mensaje verbal y no verbal.

Instrucciones:

1. Investigación breve (máximo 2 páginas):

Realiza una síntesis sobre el papel de la comunicación no verbal en las negociaciones.

Incluye:

- Definición.
- Elementos clave (gestos, postura, tono, etcétera).
- Ejemplos de uso efectivo y errores comunes.

2. Diseño de caso práctico o simulación:

Crea un guion o diálogo de una negociación (de mínimo 5 minutos) donde intervienen dos o más personajes.

- Define claramente el objetivo de cada parte.
- Señala en el guion al menos cinco momentos clave donde se utilicen recursos no verbales (miradas, gestos, silencios, etcétera).
- Acompaña el guion con anotaciones de la intención emocional detrás de los gestos.
- Describe detalladamente cómo se llevaría a cabo, incluyendo actitudes, tono, pausas, etcétera

3. Reflexión individual (una página):

Escribe una reflexión personal sobre cómo puedes mejorar tu propia comunicación no verbal en futuras negociaciones, identificando fortalezas y áreas de mejora.

Formato de entrega:

- Documento en PDF (máximo 6 páginas).
- Letra Arial 12, interlineado 1.5.

LISTA DE COTEJO

ELEMENTO
La investigación explica claramente qué es la comunicación no verbal.
Se identifican correctamente los elementos clave de la comunicación no verbal.
Se identifican correctamente los elementos clave de la comunicación no verbal.
Se integran al menos 5 ejemplos de comunicación no verbal en el guion.
Las anotaciones explican la intención de cada recurso no

verbal.
El alumno demuestra comprensión del impacto de los gestos y posturas en una negociación.
La reflexión personal es clara, honesta y fundamentada.
Se cumple con el formato, redacción y ortografía requeridos.
Se entrega en tiempo y forma.
Total: 20 Puntos

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

- Álvarez, C., Rivera, H., Conforme, G., Campoverde, F., Sornoza, D. y Merchan, L. (2018). Los procesos, las técnicas de negociación.
- Huerta, J. Rodriguez Gerardo. (2019) Desarrollo de Habilidades Directivas. Segunda Edición. México. Pearson.
- Kupfer, D. & Kupfer, A. (2017). Smart and savvy: negotiating strategies in academia. Meadows Communication.
- Osorio, E. (2021). Alternativas de resolución de conflictos desde una perspectiva holística en los entornos universitarios colombianos. Hallazgos, 18(35), 371-399 DOI: <https://doi.org/10.15332/2422409X.5511>
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2014). Administraciòn. En S. P. Robbins, & M. Coulter, *Administraciòn* (12 av edición ed., págs. 128-451). Mèxico, Mèxico: Pearson. doi:ISBN 9786073227674
- Salacuse, J. W. (2017). Real leaders negotiate! Gaining, using and keeping the power to lead through negotiation. Palgrave McMillan.
- Shapiro, D. (2017). Negotiating the non-negotiable: how to resolve your most emotionally charged conflicts. Penguin Books.

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. Podrán ser de dos tipos: cuestionamientos específicos de opción múltiple o relacionar o descargables con 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.