



UADEC

UNIDAD 1

INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN



INTRODUCCIÓN

En el ámbito profesional, la negociación se ha consolidado como una competencia clave para la toma de decisiones, la resolución de conflictos y el establecimiento de acuerdos mutuamente beneficiosos. En esta unidad, se abordarán los conceptos fundamentales que sustentan el proceso de negociación, con el objetivo de que el estudiante de licenciatura desarrolle una comprensión integral y estratégica de esta habilidad indispensable en múltiples campos de acción.

El estudio iniciará con una revisión del concepto de negociación y sus elementos fundamentales, tales como los intereses, las posiciones, las alternativas y los criterios objetivos, los cuales permiten construir acuerdos sostenibles. Posteriormente, se analizarán las características que distinguen a un negociador eficaz, destacando habilidades como la comunicación asertiva, la empatía, la preparación y la capacidad de adaptación.

Asimismo, se reflexionará sobre la importancia del entorno físico de la negociación, entendiendo cómo el contexto influye en el desarrollo de esta. Se identificarán también las conductas defensivas que pueden surgir durante el proceso y se explorarán estrategias para gestionarlas de manera constructiva. Finalmente, se examinarán las fases esenciales de la negociación, proporcionando una estructura que permita al estudiante planificar, ejecutar y evaluar negociaciones de forma ordenada y eficiente.

Esta unidad busca proporcionar las herramientas teóricas y prácticas necesarias para que el estudiante fortalezca su capacidad negociadora, aplicándola con éxito en entornos académicos, empresariales y sociales, con base en principios éticos y estrategias bien fundamentadas.

OBJETIVO DE LA MATERIA

Que el estudiante aplique las técnicas de aprender a aprender, aprender a conocer, aprender a hacer y aprender a comprender al otro, con el empleo de negociación, además de definir las características y los elementos principales del proceso de negociación, conocer las técnicas y las herramientas de negociación, así como su uso y aplicación.

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.

EVALUACIÓN DE LA UNIDAD

EVALUACIÓN	PUNTOS
ACTIVIDAD: ANÁLISIS DE UNA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL COMPLEJA	5
ACTIVIDAD: TÉCNICAS DEFENSIVAS DE NEGOCIACIÓN	5
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD	5
TOTAL	15 PUNTOS

ACTIVIDADES DE LA UNIDAD

TEMA	SUBTEMA	ACTIVIDAD
Fases Esenciales de la Negociación	Fases Esenciales de la Negociación	Análisis de una Negociación Internacional Compleja
Conductas Defensivas Durante la Negociación	Técnicas Defensivas Para Utilizar en Negociaciones Efectivas	Técnicas Defensivas de Negociación