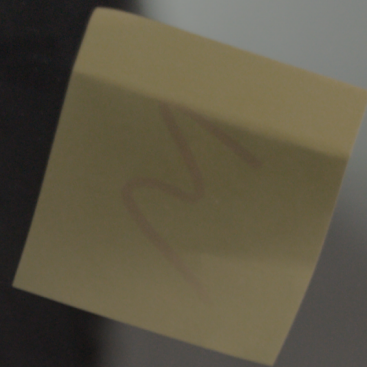




UADE C

UNIDAD 3

ESTRATEGIAS DE LA NEGOCIACIÓN



INTRODUCCIÓN

En un entorno empresarial cada vez más competitivo y globalizado, la capacidad de negociar de manera efectiva se ha convertido en una competencia clave para cualquier profesional. Esta unidad está diseñada para proporcionar una comprensión integral de las estrategias de negociación más relevantes en el mundo de los negocios, enfocándose no solo en las técnicas tradicionales, sino también en enfoques más modernos y colaborativos.

A lo largo de esta unidad, exploraremos en profundidad las Estrategias de Negociación, identificando sus principales tácticas tradicionales y tácticas adicionales, así como los seis paradigmas de interacción humana que pueden influir en el resultado de cualquier proceso negociador. También analizaremos las cinco dimensiones del modelo Ganar/Ganar, orientadas a lograr acuerdos mutuamente beneficiosos, y el concepto de encadenamiento estratégico, clave para construir relaciones sostenibles a largo plazo.

Además, se discutirán los principios esenciales para la toma de decisiones, fundamentales en cualquier escenario de negociación, y se examinarán diferentes enfoques estratégicos, como la estrategia de colaboración o cooperación, la estrategia de evasión, la estrategia de transacción y la estrategia competitiva, evaluando cuándo y cómo aplicar cada una de ellas según las circunstancias del entorno y los objetivos organizacionales.

Al finalizar esta unidad, los estudiantes estarán en capacidad de seleccionar y aplicar con criterio diversas estrategias de negociación, adaptándolas a contextos reales con una visión ética, estratégica y orientada a resultados sostenibles.

OBJETIVO DE LA MATERIA

Analizar los diferentes aspectos físicos, ambientales y psicológicos que deben tomarse en cuenta durante una negociación. Conocer los aspectos estratégicos tácticos y el proceso de negociación.

CONTENIDO TEMÁTICO

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.

EVALUACIÓN DE LA UNIDAD

EVALUACIÓN	PUNTOS
ACTIVIDAD: MI ESTILO DE NEGOCIACIÓN	4
ACTIVIDAD: LA ALIANZA ENTRE ECOFRESH Y SÚPERVERDE	4
ACTIVIDAD: COMPRENSIÓN Y APLICACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE EVASIÓN	4
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD	3
TOTAL	15 PUNTOS

ACTIVIDADES DE LA UNIDAD

TEMA	SUBTEMA	ACTIVIDAD
Estrategias de Negociación	Estrategias de Negociación	Mi Estilo de Negociación
Estrategias de Negociación	Estrategias de Negociación	La Alianza entre EcoFresh y SúperVerde
Estrategias de Colaboración o Cooperación	Estrategia de Evasión	Comprensión y Aplicación de la Estrategia de Evasión