



UADEC

UNIDAD 4

ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN



INTRODUCCIÓN

En un mundo globalizado y competitivo, la negociación se ha convertido en una habilidad clave para alcanzar acuerdos exitosos y construir relaciones duraderas en el ámbito empresarial. La materia Estrategias de Negociación tiene como propósito desarrollar en los estudiantes las competencias necesarias para enfrentar con eficacia los retos que surgen en los procesos de negociación, tanto a nivel nacional como internacional.

A lo largo del curso, se explorará el ambiente mundial de las negociaciones, entendiendo los factores políticos, económicos y sociales que influyen en los acuerdos entre empresas y países. Asimismo, se destacará la importancia de la cultura y las tradiciones, reconociendo cómo los valores, costumbres y creencias de cada sociedad influyen directamente en el estilo y resultado de una negociación.

En este contexto, se analizarán los estilos de negociación en México, así como las diferencias en los estilos de negociación por países, para fomentar una visión intercultural que permita adaptarse con éxito a diversos contextos. También se abordarán los factores de éxito en la negociación en grupo, destacando la coordinación, el liderazgo y la toma de decisiones conjunta como elementos clave.

El desarrollo personal del negociador será otro eje importante del curso. Se estudiará la inteligencia emocional como herramienta para gestionar emociones propias y ajenas, y su impacto en la dinámica de la negociación. A ello se suma el fortalecimiento de la autoestima, como base para una postura firme y segura frente a las propuestas de la otra parte.

En cuanto a la interacción durante el proceso, se trabajará en el dominio de la comunicación verbal y no verbal, reconociendo su papel estratégico para influir, persuadir y construir confianza. Por último, se abordará el concepto de negociación de alto impacto, enfocándose en aquellas negociaciones complejas que requieren preparación exhaustiva, habilidades avanzadas y una visión estratégica de largo plazo.

OBJETIVO DE LA MATERIA

Que el estudiante aplique las técnicas y estrategias del proceso de negociación.

CONTENIDO TEMÁTICO

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 DE LA UNIDAD

EVALUACIÓN	PUNTOS
ACTIVIDAD: INTELIGENCIA EMOCIONAL	5
ACTIVIDAD: ALIANZA ESTRATÉGICA ENTRE EMPRESAS	5
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD	5
TOTAL	15 PUNTOS

ACTIVIDADES DE LA UNIDAD

TEMA	SUBTEMA	ACTIVIDAD
Negociación de Alto Impacto	El Poder de la Negociación: Su Impacto en los Negociadores y el Proceso de Negociación	Inteligencia Emocional
Negociación de Alto Impacto	El Poder de la Negociación: Su Impacto en los Negociadores y el Proceso de Negociación	Alianza Estratégica entre Empresas