

## 1. Datos Generales de la asignatura

<b>Nombre de la asignatura:</b>	<b>Negociaciones Comerciales</b>
<b>Clave de la asignatura:</b>	<b>2-2-4</b>
<b>SATCA<sup>1</sup>:</b>	<b>IDC-1907</b>
<b>Carrera:</b>	<b>Licenciatura en Turismo</b>

## 2. Presentación

<b>Caracterización de la asignatura</b>
<p>Las negociaciones comerciales actuales derivan en una necesidad de conocimiento total del negocio propio y de los procesos de negociación comercial, habilidades de Liderazgo y relaciones interpersonales, así como la tecnología en que debe apoyarse toda negociación; para de esta forma estar en condiciones de competitividad dentro del entorno global de las organizaciones.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• El alumno identificará los fundamentos y tipos de las negociaciones comerciales.</li><li>• Comprenderá y aplicara el proceso de negociación comercial.</li><li>• Desarrollará la capacidad de liderazgo y habilidades interpersonales necesarias para lograr negociaciones exitosas.</li><li>• Identificara la importancia del rol que desempeñan actualmente las TIC´s en la facilitación de las negociaciones comerciales.</li></ul>
<b>Intención didáctica</b>
<p>Ésta asignatura desarrolla una visión de emprendimiento y liderazgo de los estudiantes del TECNM; fomentando habilidades comunicación efectiva, creatividad y persuasión así como el uso de las Tics como herramientas y oportunidades de innovación en la negociación comercial.</p> <p>Lo anterior buscando que el futuro profesionalista desarrolle la capacidad de integrar y fortalecer las competencias profesionales en el que hacer específico del arte de la negociación, potenciando con ello sus alternativas futuras de inserción laboral.</p> <p>Negociaciones Comerciales se ubica en el octavo semestre, una vez que el estudiante ha consolidado conocimientos generales en las áreas de investigación, emprendimiento y plan de negocios del sistema turístico así como</p>

<sup>1</sup> Sistema de Asignación y Transferencia de Créditos Académicos

herramientas informáticas administrativas.

El propósito de ésta asignatura es enriquecer las competencias generales y específicas al enfocar los esfuerzos del estudiante hacia tareas aplicadas y coherentes con las mejores prácticas en la dinámica local y global actual para el desarrollo de negociaciones exitosas.

El temario comprende cuatro unidades. En el tema I. *Fundamentos de la negociación comercial*. Establece el marco de la negociación y principios clave para negociaciones exitosas.

En el tema II. *Proceso de negociación comercial*. Realiza la evaluación técnica de una negociación comercial en el sector turístico generando e integrando información viable para la simulación de una negociación exitosa. Así como también identifica e integra de una forma sistemática la propuesta de valor de las partes en una negociación.

En el tema III. *Liderazgo y negociación*. Realiza una evaluación interpersonal y con su entorno para el desarrollo de la capacidad de liderazgo y toma de decisiones efectivas para la negociación.

Así mismo, Identifica las prácticas emergentes en el uso de las Tics y herramientas en la toma de decisiones para negociaciones comerciales exitosas.

En el tema IV. *Simulación de negociación comercial*. Realiza una simulación de negociación integrando y aplicando los fundamentos y proceso de una negociación comercial, concluyendo con la evaluación de la Mejor Alternativa Posible a un Acuerdo Negociado (MAPAN).

### 3. Participantes en el diseño y seguimiento curricular del programa

<b>Lugar y fecha de elaboración o revisión</b>	<b>Participantes</b>	<b>Observaciones</b>
Instituto Tecnológico de Zacatepec. Octubre del 2018.	Academia del Departamento de ciencias Económico-administrativas. Lic. Denisse Brenda Hernández Barba. Lic. Jesús Israel Carvajal Ruiz	Reuniones extraordinarias de academia.

#### 4. Competencia(s) a desarrollar

<b>Competencia(s) específica(s) de la asignatura</b>
Conocer, promover y aplicar con liderazgo las negociaciones comerciales que propicien el nivel de competitividad y rentabilidad deseado por las organizaciones actuales.

#### 5. Competencias previas

<ul style="list-style-type: none"><li>• Disponer de capacidades para la comunicación oral y escrita en el idioma español.</li><li>• Poseer conocimientos de Comunicación y Relaciones Humanas.</li><li>• Tener habilidades en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación.</li><li>• Tener una disciplina de estudio y una actitud favorable hacia la adquisición de nuevos conocimientos.</li><li>• Tener habilidad para buscar, procesar y analizar información procedente de fuentes diversas.</li></ul>
---

#### 6. Temario

<b>No.</b>	<b>Temas</b>	<b>Subtemas</b>
<b>1</b>	<b>Fundamentos de la negociación comercial.</b>	1.1 Negociación Comercial. 1.1.1 Concepto y ámbito 1.1.2 El comercio de servicios y su negociación como instrumento de progreso. 1.2 Modelos y tipos de negociación. 1.3 Cultura y negociación.
<b>2</b>	<b>Proceso de negociación comercial</b>	2.1 Fases de la negociación. 2.2 Proceso de la negociación

		<p>2.2.1 Objetivos y misión de la negociación.</p> <p>2.2.2 Estructura integradora: convergencia y divergencia de la propuesta de valor.</p> <p>2.2.2.1 Teoría de conjuntos</p> <p>2.2.3 Plan de Negociación</p> <p>2.3 Medio ambiente de la negociación</p> <p>2.4 Estrategias, técnicas y tácticas de negociación comercial.</p> <p>2.5 Estudio de casos prácticos de negociaciones comerciales.</p>
<b>3</b>	<b>Liderazgo y negociación</b>	<p>3.1 El liderazgo a partir del autoconocimiento.</p> <p>3.2 Cualidades de liderazgo en la negociación</p> <p>3.2.1 Actitud</p> <p>3.2.2 Habilidades</p> <p>3.2.2.1 Comunicación y persuasión</p> <p>3.2.2.2 De innovación y creatividad</p> <p>3.2.2.3 De dirección y solución de conflictos.</p> <p>3.2.3 TIC'S aplicadas a las negociaciones comerciales</p> <p>3.3 El líder y la toma de decisiones</p> <p>3.3.1 Herramientas cualitativas</p> <p>3.3.2 Herramientas cuantitativas</p>
<b>4</b>	<b>Simulación de negociación comercial</b>	<p>4.1 Escenario de la negociación</p> <p>4.1.1 El equipo de negociación</p>

	<p>4.1.2 Plan y agenda de negociación</p> <p>4.2 Simulación de negociación comercial</p> <p>4.2.1 Ciclo de la negociación</p> <p>4.2.2 MAPAN (Mejor Alternativa Posible a un Acuerdo Negociado)</p>
--	---

## 7. Actividades de aprendizaje de los temas

<b>U.1 FUNDAMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL.</b>	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s):</p> <p>Establece el marco de la negociación y principios clave para negociaciones exitosas.</p> <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad de análisis y síntesis</li> <li>- Capacidad de organizar y planificar</li> <li>- Comunicación oral y escrita</li> <li>- Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas</li> <li>- Toma de decisiones.</li> <li>- Capacidad crítica y autocrítica</li> <li>- Trabajo en equipo</li> <li>- Habilidades interpersonales</li> <li>- Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica</li> <li>- Capacidad de aprender</li> <li>- Preocupación por la calidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifica en al menos tres fuentes el concepto e importancia de la negociación comercial y determina un concepto propio y flexible a la dinámica del comercio de servicios.</li> <li>- Describe la importancia del comercio de servicios y su negociación como instrumento de progreso social, económico y cultural.</li> <li>- Entiende y explica en una matriz las diferencias significativas entre los modelos y tipos de negociación según la diversidad de escenarios.</li> <li>- Analiza y expone estilos y hábitos de las mejores prácticas de negociación y la influencia cultural.</li> <li>- Realiza investigación documental de los elementos de información relacionada con la temática señalada en la unidad en idioma extranjero y expone la relevancia del caso.</li> </ul>
<b>U.2. PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL</b>	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s):</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analiza las características de los</li> </ul>

<p>Realiza la evaluación técnica de una negociación comercial en el sector turístico generando e integrando información viable para la simulación de una negociación exitosa.</p> <p>Identifica e integra de una forma sistemática la propuesta de valor de las partes en una negociación.</p> <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad de análisis y síntesis</li> <li>- Capacidad de organizar y planificar</li> <li>- Comunicación oral y escrita</li> <li>- Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas</li> <li>- Toma de decisiones.</li> <li>- Capacidad crítica y autocrítica</li> <li>- Trabajo en equipo</li> <li>- Habilidades interpersonales</li> <li>- Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica</li> <li>- Capacidad de aprender</li> <li>- Preocupación por la calidad</li> <li>- Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad)</li> </ul>	<p>aspectos técnicos de una negociación.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Distingue los elementos colectivos de la negociación y evalúa la propuesta de valor para las partes.</li> <li>- Entiende la importancia del proceso de negociación y delimita el alcance y/o margen de una negociación.</li> <li>-Diseña la estructura de un plan de negociación ajustada al plan de negocios coadyuvando las variables incontrolables (cultural, político, financiero, tecnológico, social y demográfica) y variables controlables (estrategia del servicio, precio, promoción, canal de distribución internacional.)</li> <li>-Evalúa las estrategias, técnicas y tácticas de negociación para una negociación efectiva, así como identifica las que una contraparte utiliza descubriendo como crear resultados de negociación sostenibles.</li> <li>- Realiza investigación documental de los elementos de información relacionada con la temática señalada en la unidad en idioma extranjero.</li> </ul>
---	---

**U.3 LIDERAZGO Y NEGOCIACIÓN.**

Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realiza una evaluación interpersonal y con su entorno para el desarrollo de la capacidad de liderazgo y toma de decisiones efectivas para la negociación.</li> <li>-Identifica las prácticas emergentes en el uso de las Tics y herramientas en la toma de decisiones para negociaciones comerciales exitosas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Distingue la importancia de la toma de decisiones a partir del autoconocimiento.</li> <li>- Identifica las cualidades necesarias de un líder en su actuar de la negociación comercial y realiza un análisis holístico interpersonal y con su entorno para la toma de decisiones y solución de conflictos.</li> <li>- Define y expone los elementos de</li> </ul>

<p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad de análisis y síntesis</li> <li>- Capacidad de organizar y planificar</li> <li>- Comunicación oral y escrita</li> <li>- Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas</li> <li>- Toma de decisiones.</li> <li>- Capacidad crítica y autocrítica</li> <li>- Trabajo en equipo</li> <li>- Habilidades interpersonales</li> <li>- Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica</li> <li>- Capacidad de aprender</li> <li>- Preocupación por la calidad</li> <li>- Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad)</li> <li>- Liderazgo</li> </ul>	<p>comunicación efectiva y de persuasión para la negociación.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Investiga y aplica las prácticas emergentes en el uso de las Tics en la negociación.</li> <li>- Realiza investigación documental de herramientas cualitativas y cuantitativas presentando el reporte respectivo.</li> <li>- Aplica herramientas efectivas para la evaluación en la toma de decisiones.</li> </ul>
---	--

#### **U.4. SIMULACIÓN DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL.**

Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realiza una simulación de negociación integrando y aplicando los fundamentos y proceso de una negociación comercial.</li> <li>- Evalúa la Mejor Alternativa Posible a un Acuerdo Negociado (MAPAN)</li> </ul> <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad de análisis y síntesis</li> <li>- Capacidad de organizar y planificar</li> <li>- Comunicación oral y escrita</li> <li>- Toma de decisiones.</li> <li>- Capacidad crítica y autocrítica</li> <li>- Trabajo en equipo</li> <li>- Habilidades interpersonales</li> <li>- Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseña e implementa estrategias innovadoras para negociaciones exitosas.</li> <li>- Aprende a negociar con confianza acuerdos exitosos.</li> <li>- Aplica habilidades de liderazgo. Comunicación y persuasión de manera efectiva.</li> <li>- Establece relaciones de trabajo efectivas.</li> <li>- Participa en la moderación de discusiones productivas para el cierre de una negociación exitosa.</li> <li>- Distingue y negocia a través de un posicionamiento estratégico su Mejor Alternativa Posible a un Acuerdo Negociado (MAPAN).</li> </ul>

- |  |  |
|--|--|
| - Capacidad de aprender<br>- Preocupación por la calidad<br>- Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad)<br>- Liderazgo |  |
|--|--|

## 8. Práctica(s)

- |   |
|---|
| 1.- Plan y agenda de negociación comercial<br>2. - Simulación de negociación comercial. |
|---|

## 9. Proyecto de asignatura

El objetivo del proyecto que planteé el docente que imparta esta asignatura, es demostrar el desarrollo y alcance de la(s) competencia(s) de la asignatura, considerando las siguientes fases:

- **Fundamentación:** marco referencial (teórico, conceptual, contextual, legal) en el cual se fundamenta el proyecto de acuerdo con un diagnóstico realizado, mismo que permite a los estudiantes lograr la comprensión de la realidad o situación objeto de estudio para definir un proceso de intervención o hacer el diseño de un modelo.
- **Planeación:** con base en el diagnóstico en esta fase se realiza el diseño del proyecto por parte de los estudiantes con asesoría del docente; implica planificar un proceso: de intervención empresarial, social o comunitario, el diseño de un modelo, entre otros, según el tipo de proyecto, las actividades a realizar los recursos requeridos y el cronograma de trabajo.
- **Ejecución:** consiste en el desarrollo de la planeación del proyecto realizada por parte de los estudiantes con asesoría del docente, es decir en la intervención (social, empresarial), o construcción del modelo propuesto según el tipo de proyecto, es la fase de mayor duración que implica el desempeño de las competencias genéricas y específicas a desarrollar.
- **Evaluación:** es la fase final que aplica un juicio de valor en el contexto laboral-profesión, social e investigativo, ésta se debe realizar a través del reconocimiento de logros y aspectos a mejorar se estará promoviendo el concepto de “evaluación para la mejora continua”, la metacognición, el desarrollo del pensamiento crítico y reflexivo en los estudiantes.

## 10. Evaluación por competencias

La evaluación debe ser un proceso continuo, dinámico y flexible enfocado a la generación de conocimientos sobre el aprendizaje, la práctica docente y el programa en sí mismo.

Debe realizarse una evaluación diagnóstica al inicio del semestre, para partir de saberes previos, expectativas e intereses que tengan los estudiantes.

Durante el desarrollo del curso debe llevarse a cabo una evaluación formativa que permita realimentar el proceso de aprendizaje y establecer las estrategias para el logro de los objetivos establecidos.

Al finalizar el curso debe realizarse una evaluación sumativa que se vincula con aquellas acciones que se orientan a dar cuenta de productos, saberes, desempeños y actitudes que se deben considerar para la calificación.

Se sugiere utilizar como herramienta de evaluación el portafolio de evidencias, y como instrumento la lista de cotejo y la rúbrica.

Y algunas evidencias de producto podrían ser:

- Reporte de investigaciones.
- Reporte de prácticas realizadas.
- Materiales utilizados en exposiciones.
- Descripción de Programas o Software libre o comercial investigado.
- El registro de trabajos de equipo, minutas de mesas de negociación en grupo entre otros.

## 11. Fuentes de información

Aubuchon, Norbert. (1997). The Anatomy of Persuasion. New York: AMACom Publishing.ool Press.

Bassat Luis. (2011). Inteligencia Comercial. Barcelona, España, Plataforma Editorial.

Chimera Joe. 2010. El A,B,C de las ventas. México, Editorial Trillas

G. Andres Zapata. (2011). Negociación. Arte empresarial. Madrid, España, Starbook editorial.

Fernando De Manuel Dasi. (2015). Los cien errores en los procesos de negociación. Madrid. Editorial Esic,

Fernando de Manuel Dasi, Rafael Martínez- Vilanova Martínez (2009) Técnicas de Negociación. Un método práctico. Madrid. Sic Editorial

Hallivis Pelayo Manuel Lucian. (2014). Interpretación de Tratados Internacionales Tributarios. México. Editorial Porrúa.

Kersten Gregory E. (2018). Group Decision and Negotiation. Netherlands/ Holanda: Springer.

Lerma Alejandro. (2010). Comercio y marketing internacional. México. Cengage Learning Editores.

Llamazares García-Lomas Olegario, Nieto Churruca Ana. (2011). Negociación Internacional. España. Editorial Pirámide.

Gregory S. Nelson. (2018).The Analytics Lifecycle Toolkit: A Practical Guide for an Effective Analytics Capability. New Jersey: Wiley

Richard H.K. (2007). How countries compete. Boston: Harvard Business School.

Sánchez Guzmán José Ramón. (1999). Técnicas de venta y negociación comercial. España, Editorial Síntesis.

Sierralta Ríos Aníbal. (2014). Negociaciones comerciales internacionales: texto y casos. Perú: Pontifica Universidad Católica. Fondo editorial.

Wheeler Michael. (2003). Negotiation. Boston: Harvard Business School Press.