



➤ **CATEDRA** **NEGOCIACIONES**

➤ **DEPARTAMENTO**

ADMINISTRACIÓN Y COMERCIALIZACION

➤ **CARRERA**

**LICENCIATURA EN ADMINISTRACION
LICENCIATURA EN COMERCIALIZACION
LICENCIATURA EN COMERCIALIZACION C/O INTERNACIONAL
LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

➤ **TURNO**

NOCHE

➤ **SEMESTRE**

SEGUNDO – AÑO 2002

➤ ***Asignaturas correlativas previas***

➤ ***Asignaturas correlativas posteriores***

➤ **PROFESOR TITULAR**

Lic. Fernando URDANIZ

➤ **OTROS DOCENTES**



➤ OBJETIVOS

Objetivos: Conceptuales, procedimentales y actitudinales:

- Que el alumno adquiera los elementos necesarios para el análisis e interpretación de la realidad de los negocios en una economía globalizada.
- Que el alumno tome conciencia y pueda estar capacitado para discernir sobre las negociaciones que le toque enfrentar en el ámbito profesional en el que se desempeñe.
- Que el alumno aplique los conocimientos adquiridos en el desarrollo de negociaciones nacionales e internacionales en forma exitosa.
- Que cada alumno desarrolle la conciencia de la responsabilidad y ética profesional necesaria para actuar en las diferentes entidades públicas o privadas provinciales, nacionales o internacionales.
- Que el alumno desarrolle su habilidad y capacidad de negociación que le permita llevar a cabo operaciones con éxito.
- Que el alumno maneje adecuadamente el lenguaje específico de la negociación.
- Que el alumno se inicie en el conocimiento y uso de los métodos y técnicas e instrumentos de la negociación.

➤ CONTENIDOS

Contenido: distinguimos entre los procedimentales y actitudinales:

Los Contenidos Procedimentales son los siguientes:

- Comprensión del papel fundamental de la negociación en la comercialización y administración.
- Análisis crítico de la “negociación actual”.
- Aplicación eficiente del Proyecto de Negociación de Harvard.
- Conocimientos de las pautas del Coloquio Final de Negociaciones.
- Elaboración apropiada del informe científico de la investigación realizada en el campo de la negociación.
- Desarrollo de un proyecto de negociación, mediante la adecuada aplicación de la metodología elegida.

Los Contenidos Actitudinales son los siguientes:

- Apertura ante el análisis de los casos reales de negociaciones.
- Creatividad en el desarrollo de la negociación.
- Participación en los casos prácticos.
- Responsabilidad en el trabajo en equipo.

➤ **ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS**

Se basará en una constante actualización, en la que se actuará en forma conjunta con el alumno para lograr desarrollar los diferentes contenidos del programa. Se aplicará:

- Método de Exposición Abierta: consiste en la exposición del mensaje por parte del docente y permitiendo la participación del alumno, enriqueciendo el diálogo para el grupo.
- Talleres: Sirven para que se puedan evaluar mutuamente, privilegiando el “aprender en clase”, y también la práctica de hacer preguntas con especial atención al sentir y al hacer como punto de partida para conocer.
- Juegos de Simulaciones: los que permitirán que los alumnos apliquen los conocimientos adquiridos durante el cursado de la materia. Para esto es fundamental el trabajo en equipo y el uso de herramientas de comunicación interpersonal.
- Análisis de Casos de Negociaciones Actuales: los alumnos tendrán la posibilidad de investigar y proponer soluciones sobre casos de negociaciones actuales, dentro del ámbito provincial, nacional e internacional.

➤ **RECURSOS DIDACTICOS**

- Proyector Multimedia: para la presentación de la materia en clase.
- Retroproyector: el desarrollo de la materia requiere el uso continuo de este elemento, utilizándose todas las clases.
- Aula Adicional: el trabajo en equipo requiere dividir el grupo en dos partes, para cual será necesario contar con un aula más.
- Pizarrón, marcador y borrador.

BIBLIOGRAFIA

▪ BIBLIOGRAFÍA POR UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

Unidad I:

Colaiacovo, Juan Luis, *“Negociación y Contratación Internacional”*, Ed. Macchi, Bs. As., 1991. Páginas 45-103.

Unidad II:

Fisher, Roger; Ury William; Patton, Bruce, *“Sí, de Acuerdo - Cómo Negociar sin ceder”*, Grupo Editorial Norma, Colombia, 1994. Páginas 1-110.

Bazerman, Max H. y Neale, Margaret A. *“La Negociación Racional en un mundo irracional”*, Ed. Paidós Ibérica, Barcelona, 1992. Páginas 237-249.

Unidad III:

Bazerman, Max H. y Neale, Margaret A. *“La Negociación Racional en un mundo irracional”*, Ed. Paidós Ibérica, Barcelona, 1992. Páginas 109-154, 187-236.

Unidad IV:

Colaiacovo, Juan Luis, *“Negociación Moderna: Teoría y Práctica”*, Ed. Jurídicas Cuyo, Bs. As., 1998. Páginas 127-180.

Ogliastri, Enrique, *“Una introducción a la negociación internacional. La cultura latinoamericana frente a la anglosajona, japonesa, francesa y del Medio Oriente”*. Monografías. Universidad de Los Andes. Colombia, 1997. Páginas 23-55.

▪ BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA

- Dossier de la Materia.
- Material de lectura preparado por la cátedra.

▪ BIBLIOGRAFÍA GENERAL

- Bazerman, Max H. y Neale, Margaret A. *“La Negociación Racional en un mundo irracional”*, Ed. Paidós Ibérica, Barcelona, 1992.
- Colaiacovo, Juan Luis, *“Técnicas de Negociaciones”*, Ediciones Macchi, Bs. As., 1994.
- Colaiacovo, J. L., *“Negociación y Contratación Internacional”*, Ed. Macchi, Bs. As., 1991.
- Colaiacovo, Juan Luis, *“Negociación Moderna: Teoría y Práctica”*, Ed. Jurídicas Cuyo, Bs. As., 1998.
- Ertel, Danny, *“Negociación 2000”*, Editorial Mc Graw Hill Interamericana, CMI 1996.
- Fisher, Roger; Ury William; Patton, Bruce, *“Sí, de Acuerdo - Cómo Negociar sin ceder”*, Grupo Editorial Norma, Colombia, 1994.
- Fisher, Roger y Ertel Danny, *“Sí, de Acuerdo en la práctica”*, Grupo Editorial Norma, Colombia, 1998.
- Ogliastri, Enrique, *“Una introducción a la negociación internacional. La cultura latinoamericana frente a la anglosajona, japonesa, francesa y del Medio Oriente”*. Monografías. Universidad de Los Andes. Colombia, 1997.
- Taggart, James y Mc Dermot, Michael, *“La Esencia de los Negocios Internacionales”*, Prentice Hall Hispanoamérica SA, México, 1996.

➤ **REGULARIDAD**

▪ **Asistencia** (75% mínimo)

▪ **Trabajos Prácticos**

- **Formales** (con calificación explícita. Hasta cuatro (4) y con exigencia de aprobar el 100% de los mismos.
- **Informales** (todos los que se estimen necesarios)

▪ **Evaluaciones Parciales**

- Con calificación explícita. Hasta dos (2) y un (1) recuperatorio.
- Los alumnos deben aprobar como mínimo dos (2) de las tres (3) instancias para mantener su regularidad y acceder al examen final o a la promoción directa.
- Excepcionalmente y con expresa autorización de la Dirección de Desarrollo Académico para los alumnos que no aprueben cada una de estas instancias, podrá haber un recuperatorio global que cada cátedra programará para la semana inmediata posterior a la finalización de clases.

➤ **EVALUACION Y PROMOCION**

▪ **Promoción Directa**

▪ **Promoción Indirecta: PRESENTACIÓN DE TRABAJO FINAL**

Se aplicará un régimen de promoción indirecta en el cual el alumno debe cursar y aprobar los prácticos y parciales y determinados y, a modo de examen final, deberá presentar en grupo o en forma individual, un trabajo cuyo tema será determinado entre la cátedra y los alumnos.

El trabajo final debe presentarse de acuerdo al siguiente esquema:

- Carátula
- Índice
- Resumen Ejecutivo: 5% de la nota final.
- Contenido y desarrollo: 80% de la nota final.
- Conclusiones y recomendaciones: 10% de la nota final.
- Bibliografía.
- Anexos (si los hubiere)

El 5% restante se asignará por la *Presentación* general del trabajo impreso.
El trabajo deberá ser escrito en Word usando letra ARIAL 11 a espacio internlineado.
Deberá ser presentado el día que determine la cátedra, sin excepción.

Por cada día de retraso en la presentación, se le descontará un 2% de la nota.

Cada grupo deberá presentar, juntamente con el trabajo impreso, un diskette con el trabajo.

▪ **Consulta:**

El horario de consulta es todos los miércoles de 18:30 a 19:00 hs. en el aula designada por la Universidad para el cursado de la asignatura.

Oficina: Sarmiento 212 (esq. Avda. España)- ciudad. Tel: 4201625

Dirección de E-mail: furdaniz@promza.org.ar

➤ **CRONOGRAMA**

Desarrollo de cada Unidad Temática

UNIDAD TEMÁTICA I: “Negociaciones”

- 1.1. Concepto de Negociaciones.
- 1.2. Breve descripción de las Escuelas de Negociación: Nuevos enfoques
 - 1.2.1. Escuela Clásica: Análisis Posicional
 - 1.2.2. Escuela Cooperativa: Análisis de Méritos y Principios.
 - 1.2.3. Escuela del Pensamiento Lateral: Edward del Bono.
- 1.3. El Proceso de Negociación:
 - 1.3.1. Identificación de los pasos necesarios en la etapa de Prenegociación.
 - 1.3.2. Pasos a seguir en la etapa de Negociación Formal.
 - 1.3.3. La Contratación y la Ejecución.

Práctico: “Su Perfil Negociador”

Práctico: Video de Nieremberg

UNIDAD TEMÁTICA II: “Proyecto de Negociación de Harvard”

- 2.1. Los “Siete Elementos de la Negociación”
 - 2.1.1. Importancia de la clasificación y análisis de las Alternativas
 - 2.1.2. Generación de Opciones en la mesa de negociaciones
 - 2.1.3. Identificación de nuestros Intereses y los de la otra parte.
 - 2.1.4. Elaboración del acuerdo negociado a través del Compromiso
 - 2.1.5. Cómo mantener una buena Relación con la otra parte.
 - 2.1.6. La necesidad de Legitimizar las opciones.
 - 2.1.7. Fluidez y buenos términos en la Comunicación
- 2.2. Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado (M.A.A.N.)
- 2.3. El Dilema del Prisionero

Práctico: Video de William Ury

UNIDAD TEMÁTICA III: “ Técnicas de Negociaciones”

- 3.1. Supuestos de Negociación
- 3.2. Ambientes en la Negociación
- 3.3. Negociación Racional
- 3.4. Supuestos según Bazerman & Neale
 - 3.4.1. Dimensión distributiva e integrativa
 - 3.4.2. Zona de Regateo
- 3.5. Capacidad de Negociación
 - 3.5.1. Habilidad Negociadora
 - 3.5.2. Poder de Negociación
 - 3.5.3. Información Comercial
 - 3.5.4. Mix Comercial
- 3.6. Atributos de un negociador

- 3.7. Técnicas de Negociación.
 - 3.7.1. Técnicas
 - 3.7.2. Agenda: como armar una agenda.
 - 3.7.3. Concesiones
 - 3.7.4. Tiempo y efecto platea
- 3.8. Estilos de Negociación
- 3.9. Comportamiento en la mesa de negociaciones.
- 3.10. Exploración de intereses.
- 3.11. Percepciones.
 - 3.11.1. ¿Cómo percibimos?
 - 3.12.2. Causas de las percepciones
- 3.12. Negociaciones múltiples
 - 3.12.1. Múltiples partes y múltiples intereses.

Práctico: Juego de Negociación

UNIDAD IV: “Negociación Internacional”

- 4.1. Antecedentes.
- 4.2. Factores internacionales.
- 4.3. Clases de Negociaciones.
 - 4.3.1. Negociaciones multilaterales
- 4.4. Proceso de Negociación Internacional
 - 4.4.1. Pre Negociación
 - 4.4.2. Negociación Formal
 - 4.4.3. Acuerdo
- 4.5. Cultura en la Negociación
 - 4.5.1. Como comportamiento aprendido.
 - 4.5.2. Como valor compartido.
 - 4.5.3. Como dialéctica.
 - 4.5.4. Como contexto.
- 4.6. Estereotipos de negociadores
- 4.7. El Equipo Global

Práctico: Juego de Negociación



