



**UNIVERSIDAD RICARDO PALMA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**  
**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA**

**SILABO**

**SILABO**

**I. DATOS GENERALES:**

|     |                          |   |  |
|-----|--------------------------|---|--|
| 1.1 | Curso                    | : | <b>TALLER DE NEGOCIACIONES Y HABILIDADES GERENCIALES</b>   |
| 1.2 | Código                   | : | AG0805   |
| 1.3 | Numero de Créditos       | : | Tres (3)   |
| 1.4 | Naturaleza               | : | Electivo   |
| 1.5 | Numero de Horas Teoría   | : | 2 horas semanales  |
| 1.6 | Numero de Horas Practica | : | 2 horas semanales  |
| 1.7 | Requisito                | : | No tiene   |
| 1.8 | Profesores               | : | Lic.(esp) Víctor Ricardo Acosta<br>Bueno<br>e-mail: <a href="mailto:vacosyab57@yahoo.es">vacosyab57@yahoo.es</a> |

**II. SUMILLA**

El curso pertenece al décimo semestre, es de naturaleza teórico-práctico y tiene como propósito capacitar al alumno para estructurar un proceso de negociación, eficiente que permita la reducción de costos y el fortalecimiento de la competitividad. El curso comprende los tópicos propios de una gestión de negociación empresarial, como: Negociaciones con proveedores, y con clientes.

**III. ASPECTOS DEL PERFIL PROFESIONAL QUE APOYA LA ASIGNATURA**

**1. Área de operaciones**

- Desempeña un rol gerencial en los diferentes niveles empresariales.
- Planifica las actividades empresariales fijando objetivos y metas estableciendo las estrategias para su cumplimiento.
- Organiza adecuadamente la estructura y funcionamiento de la empresa aprovechando los medios y recursos para el logro de sus fines.
- Toma decisiones oportunas para asegurar la continuidad y desarrollo de la organización.

**IV. COMPETENCIAS**

Las técnicas propias del proceso de negociación para administrar y tomar decisiones en un entorno empresarial integrado:

- 4.1 Aplica con solvencia las técnicas de negociación.
- 4.2 Resuelve en forma práctica, eficiente y flexible los problemas de negociación, buscando siempre resultados óptimos entre las partes en conflicto.
- 4.3 Formula planes, políticas y estrategias para llevar a cabo la negociación y la toma de decisiones gerenciales

## V. PROGRAMACION DE LOS CONTENIDOS Y ACTIVIDADES

### UNIDAD I : MARCO CONCEPTUAL

**Logro** : Presentar al alumno los alcances y beneficios de un sistema de negociación como herramienta de solución de conflictos empresariales

**Número de horas** : 8 horas

**horas** : 1 y 2

**Semanas**

| Sesión/Temas   | Actividades   |
|--|---|
| Que es una negociación<br>La negociación instrumento de fortaleza empresarial<br>Condiciones para negociar<br>Evolución del proceso de negociación | Exposición del tema.<br>Análisis de: Las negociaciones y sus procesos<br><br>Conformación de grupos de trabajo, juegos de roles y de exposición |

LECTURAS SELECTAS: Negociaciones eficaces ( autor: Pinkas Flint) cap. I y II

TECNICAS DIDACTICAS: Análisis de casuística sobre negociaciones

EQUIPOS Y MATERIALES: Diapositivas de power point colocadas en el aula virtual y multimedia

### UNIDAD II : Planeamiento de la negociación

**Logro** : Administrar la planificación de un proceso de negociación con éxito

**Número de horas** : 16 horas

**horas** : 3, 4, 5 y 6

**Semanas**

| Sesión/Temas  | Actividades  |
|---|--|
| <b>Tipos de planificación</b><br><b>Tipos de negociación:</b><br>La conciliación<br>La mediación<br>El arbitraje<br>La sentencia judicial | Exposición del tema por parte del profesor   |
| Gráfica de Roger Fisher<br>Interpretación de la gráfica   | Exposición del tema por el profesor y.<br>Discusión de la teoría<br><br><b>Taller grupal N° 1 y N° 2 (semana N° 3 y 4)</b> |
| <b>El poder de la negociación</b><br>Estilos y técnicas de negociación.<br>Las Alianzas estratégica con proveedores y clientes            | Exposición del tema.<br><br><b>Taller grupal N° 3 y N° 4 (semana N° 5 y 6)</b>   |

LECTURAS SELECTAS : Negociaciones eficaces (autor: Pinkas FlinT) Cap. III y IV

TECNICAS DIDACTICAS : Alianzas estratégicas con proveedores  
EQUIPOS Y MATERIALES : Análisis casuístico, y desarrollo de talleres de roles  
BIBLIOGRAFIA : Multimedia y separatas (fotocopias de lecturas)  
y : Autores: Pinkas Flint (negociaciones eficaces)

Timoty Laseter ( Negociaciones Equilibradas)

**UNIDAD III : Actitudes frente al conflicto**

**Logro** : Controlar las actitudes frente al conflicto, surgido como posición antagónica de intereses, para lograr una negociación exitosa

**Número de horas** : **20 horas**  
: **7, 9, 10 y 11 y 12**

**Semanas**

| Sesión/Temas   | Actividades  |
|--|--|
| Desarrollar competencias de control de actitudes frente al conflicto | Exposición del tema. (Debate y análisis de situaciones y escenarios hipotéticos de conflicto y reacciones frente al conflicto)<br><b>Taller N° 5 (Juego de roles): (semana N° 7)</b><br>Caso de Negociación de una concesión (Muelle Sur y muelle norte del puerto del Callao).- cada grupo presentará y expondrá la posición del Estado y empresa privada<br><b>Taller N° 6: (Juego de roles) (semana N° 9)</b><br>Caso de Negociación y/o arbitraje en caso de una concesión de exploración y explotación minera o gasífera a una empresa privada, cada grupo presentará la posición del Estado y empresa inversionista privada)<br><b>Control virtual N° 1 (Semana N° 7)</b><br><b>Examen parcial (semana N° 8)</b> |

LECTURAS SELECTAS : Artículos de actualidad obtenidos de internet y de medios de comunicación

TECNICAS DIDACTICAS A EMPLEAR : Análisis casuístico y juego de roles entre grupos de alumnos

EQUIPOS Y MATERIALES : Multimedia y separatas (fotocopias de lecturas)

BIBLIOGRAFIA : Timoty Laseter (Negociaciones equilibradas) Cap. IV, V y VI  
Pinkas Flint ( Negociaciones eficaces) Cap. IV y V

**UNIDAD IV** : **Talleres de habilidades gerenciales**  
**Logro** : Planear, organizar y dirigir las operaciones para una acertada toma de decisiones.  
**Número de horas** : **12 horas**  
**Semanas** : **13, 14, 15**

| Sesión/Temas  | Actividades   |
|---------------|---|
| Taller grupal | <b>Taller N° 7: (semana N° 13)</b><br>Exposición de casuística:<br>Análisis de casos más destacados de decisiones gerenciales.<br>Los alumnos presentarán informes de algún caso elegido por su importancia   |
| Taller grupal | <b>Taller N° 8: (semana N° 14)</b><br>Exposición de casuística:<br>Análisis de casos más destacados de decisiones gerenciales.<br>Los alumnos presentarán informes de algún caso elegido por su importancia<br>Exposición de casuística<br><b>Control virtual N° 2 (semana N° 14)</b> |
| Examen Final  | <b>Examen Final (Semana N° 15)</b>  |

LECTURAS SELECTAS (extraídas de libro de Pinkas Flint) : Caso de empres SUPERVALU

Caso de empresa Honda de América  
 Caso de empresa Florida Power Ligth  
 Caso de empres Cisco Systems

TECNICAS A EMPLEAR : Conferencias de debate y análisis casuístico

EQUIPOS y MATERIALES : Multimedia

BIBLIOGRAFIA : Timoty Laseter Cap. VII al X  
 Pinkas Flint Cap. V y VI

## VI. TÉCNICAS DIDÁCTICAS

El curso es de naturaleza teórico práctico en la que el profesor expone los métodos o modelos utilizados en la logística de las empresas en un entorno de cadena de suministros y el alumno las desarrolla con espíritu crítico y deseos de mejorarlos, con creatividad e innovación. El curso requiere de la participación activa y permanente del alumno a nivel individual y grupal en la observación, análisis, discusión de casos prácticos o de estudio de lecturas referenciales, así como mediante la exposición de trabajos.

## VII. EQUIPOS Y MATERIALES

- Internet, Pizarra, Multimedia, plumones, fotocopias de lecturas selectas

## VIII. EVALUACIÓN

La evaluación pretende medir el desempeño del alumno al término de cada unidad a través de prácticas o la presentación de trabajos en cada unidad. La nota final es el resultado de la ponderación de las notas obtenidas en:

Las prácticas consisten en:

- 1).- Ocho (8) Talleres grupales con juego de roles mediante el desarrollo y exposición de un tema asignado en aula  
(Cada grupo tendrá cuatro prácticas en el ciclo) cuyo promedio es peso uno (1)
- 2.- Dos (2) Controles virtuales individuales, como controles de lectura de capítulos selectos para cada alumno.

**La nota final** del curso será la resultante de las siguientes evaluaciones:

| EVALUACION                                 | PESO |
|--|------|
| Primera Evaluación (Parcial)               | 3    |
| Examen final                               | 3    |
| Promedio de prácticas virtuales e informes | 4    |

Se aplicará la siguiente formula:

$$NF = (((T1+T2+T3+T4+T5+T6+T7+T8 + CV1+CV2)/10) * 4) + (EV1*3) + (EF*3))/10$$

**La nota final** se obtendrá de la sumatoria del promedio de:

- a).- Práctica: Ocho (8) Talleres (T) y Dos (2) Controles de lectura virtuales.
- b).- Un examen parcial
- c).- Un examen final

- Tienen derecho al examen sustitutorio los alumnos que han obtenido el promedio final la nota (07) o más. Esta nota reemplazara a la más baja de los exámenes parcial o final.
- Los alumnos que hubieran acumulado treinta por ciento (30%) o más de inasistencia, están impedidos de ser evaluados.
- Así mismo en caso el alumno no haya podido asistir a rendir la primera o segunda evaluación, deberá sustentar y justificar la falta por escrito para obtener el derecho de rendir la prueba.

## IX. BIBLIOGRAFIA ACTUALIZADA

1. Negociaciones equilibradas ; Timothy Laseter, edit. Norma, 2000
2. Negociaciones eficaces – Pinkas Flint – Empresa editora El Comercio 2001.

Surco, Marzo del 2017