



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

SILABO

SILABO

I. DATOS GENERALES:

1.1	Curso	:	TALLER DE NEGOCIACIONES Y HABILIDADES GERENCIALES
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 Bueno e-mail: vacosyab57@yahoo.es

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 La negociación instrumento de fortaleza empresarial Condiciones para negociar Evolución del proceso de negociación	Exposición del tema. Análisis de: Las negociaciones y sus procesos 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
Tipos de planificación Tipos de negociación: La conciliación La mediación El arbitraje La sentencia judicial	Exposición del tema por parte del profesor
Gráfica de Roger Fisher Interpretación de la gráfica	Exposición del tema por el profesor y. Discusión de la teoría Taller grupal N° 1 y N° 2 (semana N° 3 y 4)
El poder de la negociación Estilos y técnicas de negociación. Las Alianzas estratégica con proveedores y clientes	Exposición del tema. Taller grupal N° 3 y N° 4 (semana N° 5 y 6)

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) Taller N° 5 (Juego de roles): (semana N° 7) 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 Taller N° 6: (Juego de roles) (semana N° 9) 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) Control virtual N° 1 (Semana N° 7) Examen parcial (semana N° 8)

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	Taller N° 7: (semana N° 13) Exposición de casuística: Análisis de casos más destacados de decisiones gerenciales. Los alumnos presentarán informes de algún caso elegido por su importancia
Taller grupal	Taller N° 8: (semana N° 14) Exposición de casuística: Análisis de casos más destacados de decisiones gerenciales. Los alumnos presentarán informes de algún caso elegido por su importancia Exposición de casuística Control virtual N° 2 (semana N° 14)
Examen Final	Examen Final (Semana N° 15)

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.