UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE: CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE: Mercadotecnia

MODALIDAD PRESENCIAL

SÍLABO

LIDERAZGO Y NEGOCIACION

NIVEL

CUARTO

AMBATO - ECUADOR
2026

I. INFORMACIÓN GENERAL

<table>
<tr><td colspan="3">Nombre de la asignatura
LIDERAZGO Y NEGOCIACION
Carrera
Mercadotecnia</td></tr>
<tr><td>Código UTA-FCA-MT-MP-UP-04-06</td><td colspan="2">PRERREQUISITOS</td></tr>
<tr><td>Modalidad
PRESENCIAL</td><td>Asignatura</td><td>Código</td></tr>
<tr><td colspan="3">Unidad organizacional curricular
PROFESIONAL</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Créditos/Horas
2
Nivel
CUARTO</td><td colspan="2">CORREQUISITOS</td></tr>
<tr><td>Asignatura</td><td>Código</td></tr>
<tr><td>BRANDING</td><td>UTA-FCA-MT-MP-UP-04-01</td></tr>
<tr><td colspan="3">CARGA HORARIA</td></tr>
<tr><td>Componente de aprendizaje en contacto con el docente por semana
2</td><td>Componente de aprendizaje en contacto con el docente por ciclo académico
32</td><td>Componente de aprendizaje práctico experimental, componente de aprendizaje autónomo
64</td></tr>
<tr><td>Horas de tutoría académica semanales
1</td><td>Horas de tutoría presenciales por ciclo académico
16</td><td>Horas de tutorías virtuales por ciclo académico
0</td></tr>
</table>

TOTAL DE HORAS DE APRENDIZAJE EN EL CICLO DE ESTUDIOS

Número de horas del componente de aprendizaje en contacto con el docente semanal	2
Número de horas del componente de aprendizaje en contacto con el docente semestral	32
Número de horas del componente de aprendizaje práctico experimental y componente de aprendizaje autónomo	64
TOTAL DE HORAS AL SEMESTRE (Número de horas del componente de aprendizaje en contacto con el docente semestral + Número de horas del componente de aprendizaje práctico experimental y componente de aprendizaje autónomo.)	96

III DESCRIPCIÓN Y OBJETIVOS DE LA ASIGNATURA

Propósito Desarrolla el conocimiento de la Gestión de la Negociación Empresarial a partir del tratamiento de conflictos, conociendo los tipos y de negociadores, definiciones básicas, el proceso de la negociación sus clases, interpretando las tácticas técnicas, estrategias y trucos que permitan al estudiante resolver problemas en base a negociaciones como una habilidad en el contexto profesional

Descripción de la asignatura La aplicación del Liderazgo y de los modelos de Negación se convierten en elementos claves; por lo cual el estudiente: 1.- Defini el Liderazgo; mediante los fundamentos conceptuales y tratar a los conflictos y el uso del poder como parte de la cotidianidad para el desarrollo integral del profesional, obteniendo un amplio conocimiento del tema 2.- Comprende la Gestión de liderazgo como una herramienta útil que debe tener un empresario. 3.- Conceptualiza a la Negociación como una habilidad que debe poseer un gerente, identificando las principales características y tipos de negociadores 4.- Describe las herramientas de Negociación que le permita la construcción del perfil del buen negociador. 5.- Identifica las Negociaciones difíciles y multilaterales complejas para la aplicación dentro de las organizaciones.La utilización de Metodologías de enseñanza en base a los Métodos expositivo y método basado en problemas; permiten. un desempeño exitoso en el proceso de negociación y gestion de conflictos en la esfera empresarial y personal.

Objetivo general de la asignatura Desempeñar el proceso de negociación y gestiona conflictos en la esfera empresarial y personal dentro de las empresas para beneficiar a las organizaciones

Objetivos específicos de la asignatura

1.-Definir el Liderazgo; mediante los fundamentos conceptuales y tratar a los conflictos y el uso del poder como parte de la cotidianidad para el desarrollo integral del profesional, obteniendo un amplio conocimiento del tema

2.-Comprender la Gestión de liderazgo como una herramienta útil que debe tener un empresario.

3.-Conceptualizar a la Negociación como una habilidad que debe poseer un gerente, identificando las principales características y tipos de negociadores

4.-Describir las herramientas de Negociación que le permita la construcción del perfil del buen negociador.

5.-Identificar las Negociaciones difíciles y multilaterales complejas para la aplicación dentro de las organizaciones

NOTA: Las horas de tutoría académica no se suman, por lo tanto no se incluyen dentro de las horas totales del semestre

IV PROGRAMA DE ESTUDIOS DE LA ASIGNATURA

U.1	Definir el Liderazgo; mediante los fundamentos conceptuales y tratar a los conflictos y el uso del poder como parte de la cotidianidad para el desarrollo integral del profesional, obteniendo un amplio conocimiento del tema			
Unidades temáticas	**Horas Clase / Componente de aprendizaje en contacto con el docente**	**Componente de aprendizaje práctico experimental.**	**Componente de aprendizaje autónomo incluidas las actividades de investigación y vinculación con la sociedad**	**Instrumentos de evaluación**
1.1.- El Liderazgo: Introducción de Liderazgo	2	0	4	Control de lectura
SUBTOTAL HORAS	2	0	4	**TOTAL HORAS:** 6

Resultados de aprendizaje: Analiza los fundamentos conceptuales, tratamiento de los conflictos y el uso del poder para su desarrollo profesional a través de la aplicación de los diferentes elementos de Liderazgo.
Metodología de enseñanza : Aprendizaje Basado en Problemas, Método expositivo
Estrategias educativas : Elaboración de mapas conceptuales, Talleres, Lectura, análisis y comprensión de materiales bibliográficos y documentales, Trabajos y exposiciones
Recursos didácticos : Marcadores, Proyector, Internet, Inteligencia Artificial, Tecnología del Aprendizaje y el Conocimiento
Habilidades Blandas : Liderazgo, La empatía, La resolución de conflictos, Responsabilidad

IV PROGRAMA DE ESTUDIOS DE LA ASIGNATURA

U.2	Comprender la Gestión de liderazgo como una herramienta útil que debe tener un empresario.			
Unidades temáticas	**Horas Clase / Componente de aprendizaje en contacto con el docente**	**Componente de aprendizaje práctico experimental.**	**Componente de aprendizaje autónomo incluidas las actividades de investigación y vinculación con la sociedad**	**Instrumentos de evaluación**
2.1.- Gestión de Liderazgo	1	0	2	Ensayos
2.2.- Tipos de Liderazgo	1	0	2	Trabajos y ejercicios en clases
2.3.- Liderazgo y la empresa	4	6	2	Trabajos y ejercicios en clases
SUBTOTAL HORAS	6	6	6	**TOTAL HORAS:** 18

Resultados de aprendizaje: Infiere la gestión de liderazgo como herramienta de la administración integral de las organizaciones a través de la aplicación de talleres - organizacionales - vivenciales adaptados a las empresas del sector
Metodología de enseñanza : Aprendizaje Basado en Evidencias, Método expositivo
Estrategias educativas : Elaboración de mapas conceptuales, Talleres, Lectura, análisis y comprensión de materiales bibliográficos y documentales, Trabajos y exposiciones
Recursos didácticos : Marcadores, Proyector, Internet, Inteligencia Artificial, Tecnología del Aprendizaje y el Conocimiento
Habilidades Blandas : Liderazgo, Trabajo en equipo, La empatía, La resolución de conflictos

IV PROGRAMA DE ESTUDIOS DE LA ASIGNATURA

U.3	Conceptualizar a la Negociación como una habilidad que debe poseer un gerente, identificando las principales características y tipos de negociadores			
Unidades temáticas	**Horas Clase / Componente de aprendizaje en contacto con el docente**	**Componente de aprendizaje práctico experimental.**	**Componente de aprendizaje autónomo incluidas las actividades de investigación y vinculación con la sociedad**	**Instrumentos de evaluación**
3.1.- La Negociación Definiciones, Características	1	0	2	Trabajos y ejercicios en clases Evaluaciones escritas u orales en actividades practicas
3.2.- Tipos de Negociadores	1	0	2	Trabajos y ejercicios en clases
3.3.- Proceso de aprendizaje de la Negociación. Esquema del Proceso de Negociación	4	6	2	Trabajos y ejercicios en clases
SUBTOTAL HORAS	6	6	6	**TOTAL HORAS:** 18

Resultados de aprendizaje: Analiza de manera integral la negociación como habilidad gerencial a través de la identificación de las características y tipos de negociadores.
Metodología de enseñanza : Aprendizaje Basado en Proyectos, Método expositivo
Estrategias educativas : Elaboración de mapas conceptuales, Talleres, Lectura, análisis y comprensión de materiales bibliográficos y documentales, Trabajos y exposiciones
Recursos didácticos : Marcadores, Proyector, Internet
Habilidades Blandas : Liderazgo, Trabajo en equipo, Comunicación asertiva, La empatía, La resolución de conflictos, Responsabilidad

IV PROGRAMA DE ESTUDIOS DE LA ASIGNATURA

U.4	Describir las herramientas de Negociación que le permita la construcción del perfil del buen negociador.			
Unidades temáticas	**Horas Clase / Componente de aprendizaje en contacto con el docente**	**Componente de aprendizaje práctico experimental.**	**Componente de aprendizaje autónomo incluidas las actividades de investigación y vinculación con la sociedad**	**Instrumentos de evaluación**
4.1.- Cuando se utilizará la Fuerza, Cuando se utilizará la Razón, Cuando se utiliza el calor humano	1	0	2	Ensayos
4.2.- Cuando se Utiliza la Elocuencia	1	0	2	Trabajos y ejercicios en clases Ensayos
4.3.- Negociación Versus Venta	4	6	2	Trabajos y ejercicios en clases
SUBTOTAL HORAS	6	6	6	**TOTAL HORAS:** 18

Resultados de aprendizaje: Identifica las diferentes herramientas de negociación a través de la aplicación práctica de los requerimientos del perfil de un buen negociador
Metodología de enseñanza : Aprendizaje Basado en Problemas, Método expositivo
Estrategias educativas : Elaboración de mapas conceptuales, Talleres, Lectura, análisis y comprensión de materiales bibliográficos y documentales, Trabajos y exposiciones
Recursos didácticos : Marcadores, Proyector, Audiovisuales, Internet
Habilidades Blandas : Liderazgo, Trabajo en equipo, Comunicación asertiva, La empatía, La resolución de conflictos, Responsabilidad

IV PROGRAMA DE ESTUDIOS DE LA ASIGNATURA

U.5	Identificar las Negociaciones difíciles y multilaterales complejas para la aplicación dentro de las organizaciones			
Unidades temáticas	**Horas Clase / Componente de aprendizaje en contacto con el docente**	**Componente de aprendizaje práctico experimental.**	**Componente de aprendizaje autónomo incluidas las actividades de investigación y vinculación con la sociedad**	**Instrumentos de evaluación**
5.1.- Estrategias y Técnicas de Negociación	2	0	4	Trabajos y ejercicios en clases Ensayos
5.2.- Trucos de Negociación	2	0	4	Trabajos y ejercicios en clases
5.3.- Tácticas de Negociación	8	14	2	Trabajos y ejercicios en clases
SUBTOTAL HORAS	12	14	10	**TOTAL HORAS:** 36

Resultados de aprendizaje: Determina las negociaciones difíciles y multilaterales a través de la construcción de eventos complejos en los cuales aplica los diferentes conocimientos
Metodología de enseñanza : Aprendizaje Basado en Problemas, Método expositivo
Estrategias educativas : Elaboración de mapas conceptuales, Talleres, Lectura, análisis y comprensión de materiales bibliográficos y documentales, Trabajos y exposiciones
Recursos didácticos : Marcadores, Proyector, Internet, Inteligencia Artificial, Tecnología del Aprendizaje y el Conocimiento
Habilidades Blandas : Liderazgo, Trabajo en equipo, Comunicación asertiva, La empatía, La resolución de conflictos, Responsabilidad

V ESCENARIOS DE APRENDIZAJE (REAL, VIRTUAL, ÁULICO)

El desarrollo de los escenarios educativos, se forja en distintos ambientes, entre ellos las aulas de clase en donde se prioriza los contenidos cognoscitivos, que permiten ejercitar las vivencias, caracterÃsticas y experiencias de los actores educativos que son sustantivas para su identidad. La propuesta de los nuevos modelos educativos en la actualidad debe evidenciar en sus currÃculos procesos de contextualizaciÃ³n del conocimiento que promuevan aprendizajes significativos desde fijadas en los sujetos que aprenden, rescatando las matices que van emergiendo de la subjetividad y sus rasgos culturales (Larrea, 2012). Ã¡ulico : Las actividades a desarrollar en el aula de clase con relaciÃ³n al proceso de enseÃ±anza-aprendizaje, estarÃ¡ relacionada a conferencias, clase magistral, foros, debates se realizarÃ¡n en el aula y con participaciÃ³n de los seÃ±ores estudiantes en forma presencial, con la finalidad de que aplique las tÃ©cnicas de negociaciÃ³n y desarrollen un liderazgo empresarial Real: Se desarrolla estudio de casos, visita a empresas analizando la informaciÃ³n para poder verificar la estructura del proceso realizado y poder interpretar para la toma de decisiones de clases prÃ¡cticas y seminarios en un ambiente mÃ¡s prÃ¡ctico donde se puede constatar la aplicaciÃ³n de los conocimientos adquiridos, en las empresas. Virtual: Aplicando el uso de las TecnologÃas de la InformaciÃ³n y la ComunicaciÃ³n, concretados en la ejecuciÃ³n y funcionamiento del aula virtual de “NegociaciÃ³n y Liderazgo con la finalidad de proporcionar a los estudiantes de la utilizaciÃ³n de este recurso que faciliten su proceso de aprendizaje, con los foros, debates y descarga y enviÃ³ de tareas con un lÃmite de tiempo y el desarrollo de evaluaciones.

VI CRITERIOS NORMATIVOS PARA LA EVALUACIÓN

Objetivos específicos	Evaluación diagnóstica (Conocimientos previos)	Evaluación formativa (Grado de logro de destrezas)	Evaluación sumativa (valorar los objetivos generales alcanzados y el logro de destrezas)
1.- Definir el Liderazgo; mediante los fundamentos conceptuales y tratar a los conflictos y el uso del poder como parte de la cotidianidad para el desarrollo integral del profesional, obteniendo un amplio conocimiento del tema	Preguntas de sondeo sobre la Unidad	RÚBRICA	Aplicación de Reactivos de la Unidad
2.- Comprender la Gestión de liderazgo como una herramienta útil que debe tener un empresario.	Preguntas de sondeo sobre la Unidad	RÚBRICA	Evaluación mediante la aplicación de reactivos
3.- Conceptualizar a la Negociación como una habilidad que debe poseer un gerente, identificando las principales características y tipos de negociadores	Preguntas de sondeo sobre la Unidad	RÚBRICA	Evaluación: Aplicación de la Unidad
4.- Describir las herramientas de Negociación que le permita la construcción del perfil del buen negociador.	Preguntas de sondeo sobre la Unidad	RÚBRICA	Evaluación: Aplicación de reactivos
5.- Identificar las Negociaciones difíciles y multilaterales complejas para la aplicación dentro de las organizaciones	Preguntas de sondeo sobre la Unidad	RÚBRICA	Evaluación: Aplicación de reactivos

VII BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Autores	Año	Título	Nro Edición	Editorial	Pais o Ciudad	Nro Ejemplares	Nro Páginas	Tipo
Ruiz Speare, Octavio	2017	Liderazgo	1ra edición	Editorial Alfil, S. A. de C. V.	México México D.F	1	301	Virtual
Código/Ubicación base de datos:								
Comentario:	Bibliografía Contemporánea: El libro trata el tema de liderazgo en una forma simple, comprensible y aplicable en todos los ámbitos de nuestras actividades cotidianas.							
URL:	https://0x102pzt3-y-https-elibro-net.itmsp.museknowledge.com/es/lc/uta/titulos/117658							

Autores	Año	Título	Nro Edición	Editorial	Pais o Ciudad	Nro Ejemplares	Nro Páginas	Tipo
Acosta Vera; José María	2017	Negociar:	1a edición	ESIC	Madrid	3	204 páginas	Físico
Código/Ubicación base de datos:	BCAA07079							
Comentario:	La negociación no es un fin en sí misma, sino un medio para alcanzar unos objetivos de forma satisfactoria con un resultado global que produzca el mayor beneficio posible.(B. Contemporánea)							
URL:								

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Autores	Año	Título	Nro Edición	Editorial	Pais/Ciudad	Nro Ejemplares	Nro Páginas	Tipo
Villa Sánchez, Aurelio	2024	13 Perspectivas de Liderazgo	1	Dykinson	España Madrid	1	286	Virtual
Código/Ubicación base de datos:								
Comentario:	Bibliografía Contemporánea El libro ?13 Perspectivas de Liderazgo? de Aurelio Villa Sánchez presenta una exploración exhaustiva de diferentes enfoques de liderazgo, cada uno de los cuales se aborda desde una perspectiva hacia las organizaciones. El autor							
URL:	https://0x102pzp3-y-https-elibro-net.itmsp.museknowledge.com/es/lc/uta/titulos/279524							

Autores	Año	Título	Nro Edición	Editorial	Pais/Ciudad	Nro Ejemplares	Nro Páginas	Tipo
Ryzov; Igor	2019	Manual de negociación del Kremlin	1a edición	Patria	Barcelona	1	387 páginas	Físico
Código/Ubicación base de datos:	BCAA07227							
Comentario:	Cómo dejar de fracasar y comenzar a obtener beneficios en las negociaciones 2 Cómo aprender a distinguir un compromiso de las cesiones innecesarias 3 Las cinco técnicas principales para alcanzar un buen resultado en negociaciones duras (B. Contemporanea)							
URL:								

Autores	Año	Título	Nro Edición	Editorial	Pais/Ciudad	Nro Ejemplares	Nro Páginas	Tipo
Aguiar Sierra; Rocio	2017	Liderazgo y comportamiento organizacional	1a edición	Trillas	México	1	69 páginas	Físico
Código/Ubicación base de datos:	BCAA06735							
Comentario:	Antecedentes del liderazgo y el comportamiento organizacional 2 Comportamiento individual 3 Liderazgo estratégico 4 Comportamiento grupal 5 Comportamiento organizacional (B.Contemporánea)							
URL:								

Autores	Año	Título	Nro Edición	Editorial	Pais/Ciudad	Nro Ejemplares	Nro Páginas	Tipo
Kotler, Philip	2024	MARKETING EMPRESARIAL	1ra edición	GRANICA	Argentina Buenos Aires	1	426	Virtual
Código/Ubicación base de datos:								
Comentario:	Este texto de LIDERAZGO EMPRESARIAL MARKETRING constituye un soporte para asociar la importancia del liderazgo con el Marketing.							
URL:	https://0x102pzp3-y-https-elibro-net.itmsp.museknowledge.com/es/lc/uta/titulos/267031							