

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE: CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE: Administración de Empresas

MODALIDAD PRESENCIAL

SÍLABO

NEGOCIACION EMPRESARIAL

NIVEL

CUARTO

AMBATO - ECUADOR
2026

I. INFORMACIÓN GENERAL

<table>
<tr><td colspan="3">Nombre de la asignatura
NEGOCIACION EMPRESARIAL
Carrera
Administración de Empresas</td></tr>
<tr><td>Código UTA-FCA-AE-MP-UP-04-03</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
3
Nivel
CUARTO</td><td colspan="2">CORREQUISITOS</td></tr>
<tr><td>Asignatura</td><td>Código</td></tr>
<tr><td>GERENCIA DE LA CALIDAD</td><td>UTA-FCA-AE-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
3</td><td>Componente de aprendizaje en contacto con el docente por ciclo académico
48</td><td>Componente de aprendizaje práctico experimental, componente de aprendizaje autónomo
96</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	3
Número de horas del componente de aprendizaje en contacto con el docente semestral	48
Número de horas del componente de aprendizaje práctico experimental y componente de aprendizaje autónomo	96
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.)	144

III DESCRIPCIÓN Y OBJETIVOS DE LA ASIGNATURA

Propósito El estudiante desarrolla capacidades y competencias como negociador, sobre la base a la gestion empresarial y la negociación como herramienta, para solucionar conflictos en el ámbito nacional e internacional.

Descripción de la asignatura La asignatura de Negociación Empresarial está estructurada en 5 unidades curriculares básicas, la unidad 1 se trata de las generalidades de la negociación; en la unidad 2 se aborda las estrategias, tácticas, la percepción y la comunicación ; en la unidad 3 se aborda El poder, la ética y las relaciones en la negociación; en la unidad 4 se trata de La negociación internacional y las mejores prácticas en la negociación negociación y por último en la Unidad 5 se trata la Resolución de conflictos en la negociación. La metodología emplea es el método expositivo y el resultado de aprendizaje que se logra con el estudiante es que Desarrolle capacidades y competencias como negociador, sobre la base de una planificación estratégica en la negociación, para solucionar conflictos en el ámbito nacional e internacional.

Objetivo general de la asignatura Desarrollar capacidades y competencias como negociador, sobre la base de una planificación estratégica en la negociación, para solucionar conflictos en el ámbito nacional e internacional.

Objetivos específicos de la asignatura

1.-Conocer los fundamentos conceptuales de la negociación, generalidades en el tratamiento de conflictos identificando el uso del poder como parte de la cotidianidad para el desarrollo integral del profesional obteniendo un amplio conocimiento del tema.

2.-Describir las estrategias, tácticas, la percepción y la comunicación asi también las características y tipos de negociadores, y la negociación a través de talleres prácticos con el propósito de identificar los diferentes casos en el mundo de las negociaciones empresariales.

3.-Identificar los modelos de negociación, tipos de comunicación, poder, la ética y relaciones que se pueden aplicar mediante el análisis de casos, con el fin de lograr éxito en las negociaciones.

4.-Determinar un modelo de negociacion basado en diez etapas con secuencia lógica para la aplicación en un proceso, usando el material bibliográfico para promover el desarrollo de la negociación internacional y de mejores prácticas en la negociación

5.-Seleccionar estrategias técnicas y tácticas para la resolución de conflictos en la negociación mediante el análisis de la literatura especializada y conociendo el como negociar con otras cultura en negociaciones internacionalesen soluciones que orienten al éxito de una negociación propuesta en casos prácticos.

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	Conocer los fundamentos conceptuales de la negociación, generalidades en el tratamiento de conflictos identificando 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.- Definición y naturaleza de la negociación	2	0	4	Trabajos o tareas realizadas fuera de clases Evaluaciones Parciales Cuestionarios
1.2.- Competencia y habilidades en la negociación	2	0	4	Pruebas de Diagnostico Trabajos o tareas realizadas fuera de clases Evaluaciones Parciales Pruebas escritas de la unidad Cuestionarios
1.3.- Estilos en la negociación	4	4	4	Trabajos o tareas realizadas fuera de clases Trabajos y ejercicios en clases Mapas Conceptuales
SUBTOTAL HORAS	8	4	12	**TOTAL HORAS:** 24

Resultados de aprendizaje: Desarrolla esquemas gráficos sobre los fundamentos conceptuales de la negociación, generalidades, el uso del poder para lograr un desarrollo integral de los profesionales en el ámbito profesional.
Metodología de enseñanza : -
Estrategias educativas : Talleres, Lectura, análisis y comprensión de materiales bibliográficos y documentales, Trabajos y exposiciones
Recursos didácticos : Otros, Proyector, Internet, Inteligencia Artificial, Tecnología del Aprendizaje y el Conocimiento: Computador, aula virtual
Habilidades Blandas : Trabajo en equipo, Pensamiento crítico, Responsabilidad

IV PROGRAMA DE ESTUDIOS DE LA ASIGNATURA

U.2	Describir las estrategias, tácticas, la percepción y la comunicación asi también las características y tipos de negociadores, y la negociación a través de talleres prácticos con el propósito de identificar los diferentes casos en el mundo de las negociaciones empresariales.			
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.- Tipos de negociadores. Proceso de aprendizaje de la negociación.	2	0	4	Pruebas de Diagnostico Trabajos o tareas realizadas fuera de clases Pruebas escritas de la unidad Ensayos Cuestionarios
2.2.- Variables objetivas de la negociación. Tipos y esquema del proceso negociador.	5	8	2	Pruebas de Diagnostico Trabajos o tareas realizadas fuera de clases Evaluaciones Parciales Ensayos
2.3.- Estrategias, tácticas, percepción y comunicación	2	0	4	Trabajos y ejercicios en clases
SUBTOTAL HORAS	9	8	10	**TOTAL HORAS:** 27

Resultados de aprendizaje: Analiza las características ,tipos de negociadores, comunicación a través de la realización de talleres prácticos.
Metodología de enseñanza : -
Estrategias educativas : Foros, Talleres, Lectura, análisis y comprensión de materiales bibliográficos y documentales, Trabajos y exposiciones
Recursos didácticos : Otros, Internet, Inteligencia Artificial, Tecnología del Aprendizaje y el Conocimiento: Computador, aula virtual
Habilidades Blandas : Trabajo en equipo, La empatía, Responsabilidad

IV PROGRAMA DE ESTUDIOS DE LA ASIGNATURA

U.3	Identificar los modelos de negociación, tipos de comunicación, poder, la ética y relaciones que se pueden aplicar mediante el análisis de casos, con el fin de lograr éxito en las negociaciones.			
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.- Modelo Posicional. Modelo racional y Modelo por principios.	2	0	4	Pruebas de Diagnostico Trabajos o tareas realizadas fuera de clases Evaluaciones Parciales Ensayos
3.2.- Tipos de comunicación en la negociación. Uso de la fuerza, razón y la elocuencia.	3	0	6	Pruebas de Diagnostico Trabajos o tareas realizadas fuera de clases Ensayos
3.3.- Esquema del proceso negociador. El poder, la ética y las relaciones en la negociación. Negociación vs Venta.	6	8	4	Trabajos o tareas realizadas fuera de clases Evaluaciones Parciales Ensayos Cuestionarios
SUBTOTAL HORAS	11	8	14	**TOTAL HORAS:** 33

Resultados de aprendizaje: Aplica un modelo de negociación a través de la elaboración de un ejercicio práctico, identificando el proceso negociador y sus fases, en el ámbito empresarial y/o laboral.
Metodología de enseñanza : -
Estrategias educativas : Conferencias , Talleres, Lectura, análisis y comprensión de materiales bibliográficos y documentales, Trabajos y exposiciones
Recursos didácticos : Otros, Internet, Inteligencia Artificial, Tecnología del Aprendizaje y el Conocimiento: Computador, aula virtual
Habilidades Blandas : Trabajo en equipo, Pensamiento crítico, Responsabilidad

IV PROGRAMA DE ESTUDIOS DE LA ASIGNATURA

U.4	Determinar un modelo de negociacion basado en diez etapas con secuencia lógica para la aplicación en un proceso, usando el material bibliográfico para promover el desarrollo de la negociación internacional y de mejores prácticas en la negociación			
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.- Planificación de la negociación	2	0	4	Trabajos o tareas realizadas fuera de clases Evaluaciones Parciales Ensayos
4.2.- Posicionamiento e intereses Pre ofertas y ofertas	2	0	4	Trabajos o tareas realizadas fuera de clases Evaluaciones Parciales Ensayos
4.3.- Pre acuerdos y tipos de pre acuerdos. Firma de acuerdos y seguimiento en la negociación.	6	8	4	Trabajos o tareas realizadas fuera de clases Evaluaciones Parciales Pruebas escritas de la unidad Ensayos
SUBTOTAL HORAS	10	8	12	**TOTAL HORAS:** 30

Resultados de aprendizaje: Elabora un caso práctico de un modelo de negociación con claridad y secuencia lógica de las etapas.
Metodología de enseñanza : -
Estrategias educativas : Lectura, análisis y comprensión de materiales bibliográficos y documentales, Trabajos y exposiciones
Recursos didácticos : Otros, Internet, Inteligencia Artificial, Tecnología del Aprendizaje y el Conocimiento: Computador, aula virtual
Habilidades Blandas : Trabajo en equipo, La empatía, Responsabilidad

IV PROGRAMA DE ESTUDIOS DE LA ASIGNATURA

U.5	Seleccionar estrategias técnicas y tácticas para la resolución de conflictos en la negociación mediante el análisis de la literatura especializada y conociendo el como negociar con otras cultura en negociaciones internacionalesen soluciones que orienten al éxito de una negociación propuesta en casos prácticos.			
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.- Conflictos en la negociación: definiciones. Causas, Tipos Estrategias y técnicas	2	0	4	Trabajos o tareas realizadas fuera de clases Evaluaciones Parciales Ensayos Cuestionarios
5.2.- Trucos y tácticas en la negociación	8	4	12	Trabajos o tareas realizadas fuera de clases Trabajos y ejercicios en clases Control de lectura
SUBTOTAL HORAS	10	4	16	**TOTAL HORAS:** 30

Resultados de aprendizaje: Formula estrategias y tácticas de negociación aplicables en el proceso negociador, que permita llegar a establecer un acuerdo que beneficie a las partes
Metodología de enseñanza : -
Estrategias educativas : Talleres, Lectura, análisis y comprensión de materiales bibliográficos y documentales, Trabajos y exposiciones
Recursos didácticos : Otros, Internet, Inteligencia Artificial, Tecnología del Aprendizaje y el Conocimiento: computador Aula virtual
Habilidades Blandas : Trabajo en equipo, Pensamiento crítico, 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 eÃ±ores estudiantes en forma presencial. Real : Se desarrolla estudio de casos, 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, a en las empresas. Virtual: Apliacando el uso de las TecnologÃas de la InformaciÃ³n y la ComunicaciÃ³n, concretados en la ejecuciÃ³n y funcionamiento del aula virtual de 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.

Aprobado

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.- Conocer los fundamentos conceptuales de la negociación, generalidades en el tratamiento de conflictos identificando 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	Evaluaciones parciales sobre los temas tratados en la unidad
2.- Describir las estrategias, tácticas, la percepción y la comunicación asi también las características y tipos de negociadores, y la negociación a través de talleres prácticos con el propósito de identificar los diferentes casos en el mundo de las negociaciones empresariales.	Preguntas de sondeo sobre la Unidad	RÚBRICA	Evaluaciones parciales sobre los temas tratados en la unidad
3.- Identificar los modelos de negociación, tipos de comunicación, poder, la ética y relaciones que se pueden aplicar mediante el análisis de casos, con el fin de lograr éxito en las negociaciones.	Preguntas de sondeo sobre la Unidad	RÚBRICA	Evaluaciones parciales sobre los temas tratados en la unidad
4.- Determinar un modelo de negociacion basado en diez etapas con secuencia lógica para la aplicación en un proceso, usando el material bibliográfico para promover el desarrollo de la negociación internacional y de mejores prácticas en la negociación	Talleres de Razonamiento Preguntas de sondeo sobre la Unidad	RÚBRICA	Evaluaciones parciales sobre los temas tratados en la unidad
5.- Seleccionar estrategias técnicas y tácticas para la resolución de conflictos en la negociación mediante el análisis de la literatura especializada y conociendo el como negociar con otras cultura en negociaciones internacionalesen soluciones que orienten al éxito de una negociación propuesta en casos prácticos.	Preguntas de sondeo sobre la Unidad	RÚBRICA	Evaluaciones parciales sobre los temas tratados en la unidad

VII BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Autores	Año	Título	Nro Edición	Editorial	Pais o Ciudad	Nro Ejemplares	Nro Páginas	Tipo
Font Barrot, Alfred	2018	Curso de negociacion estrategica	1	Editorial UOC	España Barcelona	1	296	Virtual
Código/Ubicación base de datos:								
Comentario:	La negociación es una estrategia. Bibliografía Contemporánea							
URL:	https://0x102pwcy-y-https-elibro-net.itmsp.museknowledge.com/es/lc/uta/titulos/59155							

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:	BCAA06948							
Comentario:	Satisfacer a las dos partes involucradas. Libro contemporáneo							
URL:								

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Autores	Año	Título	Nro Edición	Editorial	Pais/Ciudad	Nro Ejemplares	Nro Páginas	Tipo
GUIDO STEIN PIN ARBOLEDAS	2017	claves de la negociacion colectiva de la teoria a la realidad	2 edicion	EUNSA	España Pamplona	1	303	Virtual
Código/Ubicación base de datos:								
Comentario:	aplicar lo terico a la practica libro contemporaneo							
URL:	https://0x102pwbn-y-https-elibro-net.itmsp.museknowledge.com/es/lc/uta/titulos/47331							

Autores	Año	Título	Nro Edición	Editorial	Pais/Ciudad	Nro Ejemplares	Nro Páginas	Tipo
Peirats Mechò, Francisca	2018	Negociación Internacional	1a edición	Marcombo	Madrid	4	252 páginas	Físico
Código/Ubicación base de datos:	BCAA07077							
Comentario:	Información teórica completamente actualizada. Bibliografía Contemporánea							
URL:								