

**1. DATOS GENERALES DEL CURSO**

Nombre del curso	Optativa VII				
Programa al que pertenece	Licenciatura en Mercadotecnia Digital				
Área de formación	Optativa Abierta				
Clave de la materia	IH710		Créditos	6	
Horas totales del curso	60	Horas Teoría	30	Horas Práctica	30
Fecha de diseño del curso	31/05/2022		Fecha de actualización del curso	31/05/2022	

2. COMPETENCIA

El alumno será capaz de entender el proceso de negociación de manera que pueda identificar, diseñar y aplicar herramientas y estrategias para negociar de forma efectiva.

3. PRODUCTO INTEGRADOR

Descripción	Propuesta de solución a un caso real de negociación; misma que deberá contener y justificar el uso de diferentes elementos, herramientas y estrategias estudiados a lo largo del curso.
--------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4. RECORTE DE CONTENIDO

	Tema 1	Tema 2	Tema 3	Tema 4	Tema 5	Tema 6	Tema 7
Título	Introducción a la negociación	El proceso de la negociación	La importancia de saber escuchar	Fijación de límites y objetivos	Estilos para el manejo de conflictos	Estrategias de un negociador	Cierre de la negociación
Objetivo	Identificar los principales conceptos y elementos que forman parte de una negociación.	Comprender los principales pasos en el proceso de negociación.	Comprender la importancia del hábito de la escucha activa para un negociador.	Saber cómo establecer límites y objetivos apropiados que favorezcan el cierre de una negociación.	Conocer las características de los distintos estilos que se pueden usar en un conflicto o negociación.	Identificar y comprender las estrategias más comunes al negociar.	Conocer los factores que inciden en el cierre de una negociación.



Contenido	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es negociar? • Tipos básicos de negociación (Competitivas vs Colaborativas) • Elementos de una negociación • ¿Quién es un negociador? • Características de un buen negociador 	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento mutuo • Definir metas/objetivos • Comenzar la negociación • Conflicto y desacuerdo • Reevaluación y compromiso • El acuerdo 	<ul style="list-style-type: none"> • La escucha activa • Barreras que impiden escuchar • Hacer preguntas • El lenguaje corporal 	<ul style="list-style-type: none"> • Cómo establecer límites en una negociación • Definir objetivos correctamente • Objetivos a corto y largo plazo • ¿Qué es el MAAN? • ¿Cómo definir el MAAN? 	<ul style="list-style-type: none"> • Luchar • Ceder • Inacción • Resolución del problema • Avenencia 	<ul style="list-style-type: none"> • El Gesto • Señuelo • Presionar • Pida algo a cambio • Basura en el camino • Pílon • Tómalo o déjalo • “Blofear” 	<ul style="list-style-type: none"> • Cerrar un trato • Saber cómo cerrar • Superar las objeciones • Sistemas de seguimiento
------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

5. PRERREQUISITOS

Obligatorios	Ninguno
Recomendados	Comportamiento del Consumidor, Inteligencia Emocional

6. PERFIL DEL DOCENTE PARA IMPARTIR EL CURSO

Profesor con nivel Licenciatura o Posgrado de cualquier carrera Económico Administrativa o afín, que cuente con conocimientos sobre elementos, herramientas y estrategias de negociación, así como su aplicación como sistemas de valor agregado en transacciones comerciales.