

**PLANEACIÓN DOCTORADO****SAC-FOR-37****Doctorado:** ADMINISTRACION**Materia:** NEGOCIACIÓN**Clave:** PE-DAD402**Horas:** 5**Modalidad:** EJECUTIVA**Cuatrimestre:** CUARTO**OBJETIVO**

Al finalizar el curso, el alumno contará con los elementos teóricos y metodológicos para dirigir un proceso de negociación.

	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3
TEMAS	UNIDAD I REGLAS DE NEGOCIACIÓN 1.1. Concepto 1.2. Objetivo de una negociación 1.3. Tipos de negociación 1.4. Características del negociador	UNIDAD II CÓMO NEGOCIAR 2.1. Estilos de negociación 2.1.1. Negociación inmediata. 2.1.2. Negociación progresiva. 2.2. Tipos de negociadores 2.3. Estrategias de negociación 2.3.1. Estrategias de "ganar-ganar" 2.3.2. Estrategias de "ganar-perder" 2.4. Tácticas de negociación 2.4.1. Tácticas de desarrollo 2.4.2. Tácticas de presión 2.5. Comunicación en la negociación 2.5.1. Lenguaje para negociar 2.5.2. Asertividad 2.6. Momento de la verdad (momento de iniciar la negociación) 2.6.1. Uso del espacio para negociar 2.6.2. Conversación.	UNIDAD III ETAPAS DE LA NEGOCIACIÓN 3.1. Fases de la negociación 3.1.1. Preparación, procedimiento, tácticas. 3.1.2. Desarrollo 3.1.3. Cierre 3.2. Factores determinantes para una buena negociación
No.	ACTIVIDADES EN EL AULA VIRTUAL:		
1	Los alumnos entregaran reportes de lectura; estos consisten, por normativas institucional, únicamente mapas conceptuales, cuadros sinopticos, ensayos y super nota, veáse en el manual de inducción.		
2	La aplicación del exámen será la última semana del termino de la materia (semana 3), el día de aplicación sera unicamente el día viernes y podrá realizarse entre 8:00 a.m. y 10:00 pm. Con una duración de 60 minutos.		

CRITERIOS, PROCEDIMIENTOS DE EVALUACION Y ACREDITACION

1er Trabajo	20%
2do Trabajo	20%
3er Trabajo	20%
Examen	40%
Total	100%
Escala de calificación	8- 10
Mínima aprobatoria	8