



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE  
CHIHUAHUA**

Clave: 08MSU0017H

**ESCUELA DE ECONOMÍA  
INTERNACIONAL**

**Clave: 08usu0030k**

PROGRAMA DEL CURSO:

**DES: Escuela de Economía  
Internacional**

**Programa(s) Educativo(s):** Maestría en  
Economía Empresarial

**Tipo de materia:**

**Clave de la materia:**

**Área en plan de estudios:**

**Créditos: 6**

**Total de Horas por Semana: 3**

**Total de horas en el Trimestre: 36**

<b>Negociación y Liderazgo</b>	<b>Clave y materia requisito:</b>
<p><b>Objetivo General:</b></p> <p>Estudiar y desarrollar las habilidades requeridas para la negociación efectiva y de liderazgo en el ámbito empresarial y personal para alcanzar el éxito, tomando como base las características únicas del individuo y el entorno en el que se desempeña.</p>	

<i>DOMINIOS COGNITIVOS.</i> (Objetos de aprendizaje, temas y subtemas).	<b>EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO.</b>  (Por objetos de aprendizaje).
<p><b>Unidad 1.</b> El contexto del liderazgo moderno</p> <p>1.1 El comportamiento humano en el trabajo y en el medio social</p> <p>1.2 Gerentes o líderes en el contexto local y global</p>	<p>-El alumno comprenderá la importancia del ejercicio del liderazgo dinámico en las organizaciones modernas.</p>
<p><b>Unidad 2.</b> Modelos de liderazgo</p> <p>2.1 Estilos de liderazgo básicos</p> <p>2.2 Liderazgo en los equipos</p> <p>2.3 Estilos de liderazgo y el efecto de la cultura en la persona</p>	<p>-El alumno analizará los principales estilos de liderazgo para aplicarlos a su contexto organizacional.</p>
<p><b>Unidad 3.</b> Los líderes y el poder</p> <p>3.1 Efectividad del estilo de liderazgo</p> <p>3.2 Poder, autoridad e influencia</p>	<p>-El alumno desarrollará a través del análisis de casos a evaluar las diferencias entre</p>

<p>3.3 Fuentes de poder empresarial y social</p> <p>3.4 Estrategias de influencia para el logro de objetivos</p>	<p>poder y liderazgo.</p>
<p><b>Unidad 4.</b> Conflicto</p> <p>4.1 Comprendiendo los conflictos: naturaleza, fuentes y atenuantes</p> <p>4.2 Conflictos constructivos y destructivos</p> <p>4.3 Fuentes de conflicto, estrés y los problemas personales-empresariales</p> <p>4.4 Situaciones ganar-ganar / ganar-perder</p> <p>4.5 Estrategias para el manejo de conflicto</p> <p>4.6 Prevención del conflicto en la empresa</p> <p>4.7 El coaching empresarial y su impacto en la estrategia.</p>	<p>-El alumnos estudiará y propondrá soluciones ante los diferentes conflictos organizacionales por medio de la técnica del coaching empresarial.</p>
<p><b>Unidad 5.</b> Negociación</p> <p>5.1 Consideraciones básicas acerca del arte de negociar</p> <p>5.2 Negociaciones habituales y extraordinarias</p> <p>5.3 Medición del éxito en una negociación</p>	<p>-Los alumnos de forma grupal aprenderán y aplicarán las técnicas de negociación comúnmente aceptadas a través de simulación de contextos empresariales</p>
<p><b>Unidad 6.</b> El proceso de negociación</p> <p>6.1 Planeación de la negociación</p> <p>6.2 Habilidades de un negociador efectivo</p> <p>6.3 La generación efectiva de acuerdos</p> <p>6.4</p>	<p>-Los alumnos podrán analizar y estructurar los principales procesos de negociación efectiva para la toma de decisiones.</p>





5.1 Consideraciones básicas acerca del arte de negociar																			
5.2 Negociaciones habituales y extraordinarias																			
5.3 Medición del éxito en una negociación																			
<b>El proceso de negociación</b>																			
6.1 Planeación de la negociación																			
6.2 Habilidades de un negociador efectivo																			
6.3 La generación efectiva de acuerdos																			
<b>La negociación como instrumento de persuasión</b>																			
7.1 Negociación y éxito empresarial																			
7.2 La negociación y el manejo de conflictos																			
7.3 El contexto de la autoridad en el proceso de la negociación																			
7.4 La persuasión y el cambio en la organización																			
<b>Utilización de las teorías y las técnicas de la mediación y negociación</b>																			
8.1 Técnicas y herramientas aplicables al ámbito de la empresa																			
8.2 Aprendizaje organizacional, persuasión y cambio																			
8.3 Modelos de negociación grupo-grupo, individuo-grupo e individuo-individuo																			

**TEXTOS BASICOS**

**El Arte de la negociación: el método Harvard en 10 preguntas;**

Bercoff, M.A. (2005)

Deusto, España, 1ra. Edición

**El negociador inteligente: Estrategias para lograr negociaciones exitosas;**

Craver, Ch. (2008).

Aguilar, México, 1ra Edición

**Fundamentos de negociación**

Lewicki, R. (2008)

MacGraw Hill Interamericana, México, 4ta. Ed.

**EVALUACIÓN**

Tareas:	20%
Casos de análisis y simulaciones:	20%
Trabajo final:	40%
Examen:	20%