PROGRAMA

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ACTIVIDAD CURRICULAR: | | | | | | | Técnicas de Negociación | | | | | |
| CÁTEDRA: | | | Horacio Badaracco | | | | | | | | | |
| TOTAL DE HS/SEM.: | | | | | 36 | | | | TOTAL DE CRÉDITOS: | | | 3 |
| SEDE: | Centro / Pilar | | | | | CURSO: | | 2do | | TURNO: | Mañana / Noche | |
| AÑO ACADÉMICO: | | | | 2016 | | | | | | | | |
| URL: | |  | | | | | | | | | | |

|  |  |
| --- | --- |
| Básico X | Superior/Profesional |

1. CICLO:
2. COMPOSICIÓN DE LA CÁTEDRA:

|  |  |
| --- | --- |
| Docente | E-mail |
| Horacio Badaracco | badaraccohoracio@gmail.com |

1. EJE/ÁREA EN QUE SE ENCUENTRA LA MATERIA/SEMINARIO DENTRO DE LA CARRERA:

Administración y Management

1. FUNDAMENTACIÓN DE LA MATERIA/SEMINARIO EN LA CARRERA:

El presente espacio curricular busca dotar al futuro Administrador de los conceptos clave y de las metodologías básicas para el desarrollo de la actividad negociadora. La posesión de tales marcos teórico e instrumental resulta indispensable para el desarrollo solvente de la praxis profesional del administrador en cualquier terreno organizacional en que se desempeñe.

A tal fin, se ha previsto desarrollar un programa que, pasando revista a las propuestas metodológicas espontáneas y académicas para negociar, conduzca hasta los fundamentos antropológicos y lógicos implicados por ellas y permita evaluar la solidez, pertinencia, ventajas y límites de cada una a la luz de la situación real de negociación.

Con ello, el estudiante de Administración dispondrá de un amplio panorama del tratamiento actual del tema y con la práctica que se prevé en 8. Metodología de enseñanza–aprendizaje internalizará las destrezas negociadoras pertinentes y adquirirá la sensibilidad personal para una criteriosa implementación.

1. OBJETIVOS DE LA MATERIA:

Los estudiantes desarrollarán competencias para

* reconocer cuándo es necesario, cuándo es conveniente y cuándo es superfluo negociar,
* identificar la estrategia negociadora apropiada para cada situación concreta
* preparar sistemáticamente una negociación
* desarrollarla armónica y positivamente
* conocer ventajas y límites de su perfil negociador.

1. COMPETENCIAS A ADQUIRIR:

|  |
| --- |
| Específicas |
| CE1 Conocimiento de las técnicas de negociación  CE2 Conocimiento de técnicas aplicadas a las estrategias empresariales  CE3 Conocimiento de negociación con entes nacionales e internacionales |
| Transversales |

|  |
| --- |
| CT1 Integración de la negociación en estrategias horizontales  CT2 Integración del conocimiento interdisciplinario  CT3 Contribuir a la formación de la rentabilidad del negocio |

1. ASIGNACIÓN HORARIA: (discriminar carga horaria teórica y práctica para carreras que acreditan ante CONEAU)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Teórica | Práctica | Total |
| Carga horaria | 18 | 18 | 36 |

1. ASIGNACIÓN DE CRÉDITOS:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Presencial | Dedicación | Total |  | Créditos |
| Carga Horaria asociada | 18 | 18 | 36 |  | 3 |
| Porcentaje de Asignación | 34% | 66% | 100% |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Actividad | Horas presenciales | Horas de trabajo autónomo | HORAS TOTALES |
| Clases teóricas |  |  | 18 |
| Clases prácticas |  |  |  |
| -   en el aula |  |  | 18 |
| -   en el laboratorio |  |  | 0 |
| -   en el aula de informática |  |  | 0 |
| -   de campo |  |  | 0 |
| Tutorías |  |  | 0 |
| Actividades de Seguimiento online |  |  | 0 |
| Preparación de trabajos |  |  | 0 |
| Lectura autónoma y rastreo bibliográfico |  |  | 0 |
| Exámenes |  |  | 0 |
| Otras actividades (especificar) |  |  | 0 |
| TOTAL | 0 | 0 | 36 |

1. UNIDADES TEMÁTICAS, CONTENIDOS, BIBLIOGRAFÍA POR UNIDAD TEMÁTICA:
2. Realidad de la negociación. Identificación de situaciones de negociación en general y en la empresa en particular. La negociación en el ámbito de RRHH. Delimitación de la negociación frente a fenómenos conexos. De la diplomacia en política a la negociación en el mundo de los negocios.
3. Necesidad de la negociación. Modelos de imposición de productos y servicios en el desarrollo de las relaciones de mercado; modelos de confrontación en el desarrollo de las relaciones laborales. La imprescindibilidad de la negociación para la subsistencia de la organización empresarial; libertad del deseo versus limitación de las circunstancias en el mercado de productos y servicios y en las relaciones laborales. La negociación como compromiso y como condición del crecimiento.
4. Modelos teóricos de negociación. De la confrontación al ensamble creativo de cualesquiera contrapartes en general (cliente/proveedor, empleador/empleado, etc.) Revisión de las principales estrategias negociadoras: de Clausewitz a Patton, Fisher y Ury. La estrategia de negociación en función de la situación macroeconómica. La estrategia de negociación en función de la cultura de la organización.
5. La praxis de la negociación (I): Preparación de la negociación. Microhabilidades básicas para planificar la negociación: analizar la situación, generar y seleccionar alternativas negociadoras, analizar los riesgos de las alternativas, rankear las alternativas. La visión anticipatoria como microhabilidad complementaria.
6. La praxis de la negociación (II): Desarrollo de la negociación. La información incompleta y la capacidad de reacción ante lo imprevisto. Generar y complementar ideas a la carrera; alternativa de reserva, análisis con y sin el partenaire de negociación. Cierre de la negociación: estrategias básicas.
7. Individuo e interacción negociadora. Tipología de conductas frente a la negociación. La estrategia de negociación en función del perfil propio. Aspectos emocionales en el proceso negociador. Negociación con personas difíciles; crisis durante el proceso: cómo evitarlas, qué hacer para superarlas una vez instaladas. Desarrollo y educación emocional, claves para el éxito en las negociaciones.
8. Articulación con otras asignaturas:
   * + Articulación vertical La instancia curricular (a) supone las competencias brindadas por Metodología del Estudio, los contenidos de Filosofía -en particular los referidos a Antropología-, los de Marketing Táctico y Operativo – en particular los referidos a Precio- y los de Introducción a la Economía –en particular los vinculados con Mercados y con Dinero. (b) Ofrece a su vez como in-put para Ética Profesional material para análisis de casos tomados de la experiencia empresarial e histórica, como in-put para Responsabilidad Social de las Organizaciones casuística para los temas de Relación con la Comunidad y de Ética en los Negocios así como abundante ejemplificación de casos que servirán de insumo a la instancia de Derecho Laboral.
     + Articulación horizontal La instancia curricular conecta a través de los ejemplos pedagógicos y reales con Macroeconomía en las temáticas de Inflación, Desempleo, Dinero y Sistema Financiero así como con la de Sector Externo. Con Procesos de Recursos Humanos conecta directamente en las temáticas de Selección, Desarrollo y Capacitación por el uso de casos reales tomados de esas áreas.
     + En relación con el Trabajo de Integración Final (TIF), la asignatura posibilita el desarrollo de estrategias metódicas y de fortalezas personales para acordar su diseño con el(los) tutor(es) así como para la eventual socialización o defensa del TIF.
9. Bibliografía (las obras de lectura obligatoria se señalan con \*\* )

Unidades i a vi:

\*\* Material de la cátedra, 2014

\*\*Fisher Roger, Ury William y Patton Bruce, Sí... ¡de acuerdo! - Cómo negociar sin ceder, NORMA, Bogotá, Ed. 2003, XIX+228 págs.

Ury William, ¡Supere el no! - Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas, NORMA, Bogotá, 1993, XVIII+192 págs.

Unidad i

Aldao-Zapiola Carlos M., La negociación - Un enfoque integral con específicas referencias a la negociación laboral, EDICIONES MACCHI, Buenos Aires, 1992, LV+519 págs.

Unidad ii

Albrecht Karl, Albrecht Steve, Cómo negociar con éxito-El método de avanzada para construir contratos justos para todos, GRANICA, Barcelona, 1994, 303 págs.

Unidad iii

Aldao-Zapiola Carlos M., La negociación - Un enfoque integral con específicas referencias a la negociación laboral, EDICIONES MACCHI, Buenos Aires, 1992, LV+519 págs.

Bercoff, Maurice A.  El Arte de la Negociación: el método Harvard en 10 preguntas.  Barcelona, DEUSTO, 2005.  110 págs.

Unidad iv

Altschul Carlos y Fernández Longo, Enrique, Todos ganan - Claves para la negociación estratégica en los ámbitos personal y laboral, PAIDÓS, Buenos Aires, 1993, 198 págs.

Unidad v

Cortina Adela, Ética de la empresa - Claves para una nueva cultura empresarial, EDITORIAL TROTTA, Madrid, 1994, 150 págs.

Unidad vi

Badaracco, Horacio Agustín, Inteligencia Emocional, bosquejo de la operación conjunta de mente y pasión en el individuo y en la empresa, DYC, Publicación de la Asociación Argentina de Capacitación y Desarrollo, Nro. 48, 2002.

Cohen, Steven P.  Claves de Negociación…con el Corazón y la Mente, Madrid; MCGRAW-HILL, 2003, 177 p.

\*\*Goleman Daniel, La inteligencia emocional - Por qué es más importante que el cociente intelectual, JAVIER VERGARA EDITOR, Buenos Aires, 1996, 397 págs.

Goleman Daniel, La inteligencia emocional en la empresa, JAVIER VERGARA EDITOR, Buenos Aires, 1999, 460 págs.

Gardner Howard, Estructuras de la mente, La teoría de las inteligencias múltiples, Fondo de Cultura Económica, México, 1994

1. RECURSOS METODOLÓGICOS: (incluir modalidad y lugares de prácticas, junto con la modalidad de supervisión y de evaluación de las mismas)

* El desarrollo del curso prevé exposiciones dialogadas de todos los puntos descriptos en 5. Unidades Temáticas.
* Los alumnos, además, leerán y ficharán una obra clásica sobre negociación.
* Se reservan seis horas para analizar en grupos tres casos y para la realización de dos juegos colectivos de negociación. Cada una de estas actividades se orientarán a plasmar en la práctica conceptos e instrumentos de negociación ya vistos y serán evaluadas en común.
* Se reservan seis horas para la realización en dos mitades y la devolución personalizada del parcial obligatorio (v. 10. Modalidades de evaluación)

1. CRITERIOS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN PARCIAL:

La cursada de la materia se absolverá con el cumplimento del 75% de asistencia y con la aprobación con un mínimo de 4 (cuatro) puntos de un parcial presencial individual escrito, objetivo (elección múltiple y rellenado de huecos) que se desarrollará en dos mitades de 15 preguntas cada una que otorgarán hasta 5 (cinco) puntos a razón de un tercio de punto por pregunta. Se admitirá un recuperatorio en el que se podrá rendir una, la otra o ambas mitades del parcial, según sea necesario. Cumplidos estos requisitos los alumnos podrán presentarse a examen final durante los turnos que prevean las reglamentaciones de la Facultad.

Los alumnos promocionarán la materia sin rendir examen final si obtuvieren un mínimo de 8 (ocho) puntos en el parcial previsto en el párrafo anterior.

El examen final para quienes no promocionaren será individual, oral y abarcará temáticas de dos unidades, una a elección del alumno y otra a elección del docente.

1. RÉGIMEN DE PROMOCIÓN Y EVALUACIÓN FINAL:

Se ajustará a la normativa vigente

1. BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

Se señala en cada unidad

1. ORGANIZACIÓN SEMANAL DE LA ACTIVIDAD PRESENCIAL (Orientadora)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Semana | Unidad Temática | Horas Teóricas | Horas Prácticas | Tutorías | Evaluaciones | Otras Actividades |
| 1 | Pródromos – Inicio Unidad 1 | 2 |  |  |  |  |
| 2 | Unidad 1 | 2 |  |  |  |  |
| 3 | Unidad 2 | 2 |  |  |  |  |
| 4 | Unidad 2 |  | 2 |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 5 | Unidad 3 | 1 | 1 |  |  |  |
| 6 | Primera mitad Parcial – Juego de Negociación 1 | 1 | 1 |  |  |  |
| 7 | Devolución personalizada del Parcial – Inicio Unidad 4 | 2 |  |  |  |  |
| 8 | Inicio Unidad 4 – Caso 2 | 1 | 1 |  |  |  |
| 9 | Unidad 4 – Caso 2 | 1 | 1 |  |  |  |
| 10 | Inicio Unidad 5 | 2 |  |  |  |  |
| 11 | Unidad 5 – Caso 3 | 1 | 1 |  |  |  |
| 12 | Unidad 5 – Caso 3 |  | 2 |  |  |  |
| 13 | Unidad 6 | 2 |  |  |  |  |
| 14 | Unidad 6 culminación – Repaso parcial | 1 | 1 |  |  |  |
| 15 | Segunda mitad Parcial – Juego de Negociación 2 |  | 2 |  |  |  |
| 16 | Devolución personalizada del Parcial – Repaso General  Recuperatorio | 2 |  |  |  |  |
| 17 | TUTORÍA |  |  |  |  |  |
| 18 | FINAL | 2 |  |  |  |  |