	UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA	CÓDIGO: FDOC-088 VERSIÓN: 02 EMISIÓN: 22/03/2019 PÁGINA 1 DE 11
	PLAN DE CURSO	

1. INFORMACIÓN BÁSICA

1.1. Facultad	CIENCIAS ECONOMICAS, JURIDICAS Y ADMINISTRATIVAS	1.2. PROGRAMA	ADMINISTRACIÓN EN FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES		
1.3. Área	FORMACIÓN PROFESIONAL	1.4. CURSO	HABILIDADES DE NEGOCIACION		
1.5. Código	EC1025069	1.6. CRÉDITOS	4		
1.6.1. HDD	32	1.6.2. HTI	128	1.7. Año de actualización	2020

2. JUSTIFICACIÓN

a). Habilidades de negociación es un curso electivo de la carrera del programa de Administración en finanzas y negocios internacionales que se desarrollan en la Facultad de Ciencias económicas, jurídicas y administrativas de la Universidad de Córdoba, por tanto, se oferta para los estudiantes que decidan cursar y aporta los conocimientos fundamentales para la gestión de la negociación como una exigencia en la actualidad, teniendo en cuenta como una de las actividades importantes en la gestión de las organizaciones con ella se busca fundamentalmente la mejor manera de conseguir beneficios tanto para la empresa como para las demás personas e instituciones con quienes se interrelaciona. Con los conocimientos adquiridos en el curso el estudiante desarrollará habilidades para negociar con éxito y en función de los objetivos institucionales reconociendo los problemas actuales del sistema de salud colombiano y busque soluciones acertadas para minimizar la actual crisis en los ámbitos administrativos, financieros y asistenciales.

Para ello, el curso se desarrolla con la metodología problémica permitiendo al estudiante en formación contrastar lo desarrollado en el aula con el quehacer diario que acontece en las organizaciones.

b). Se articula con el PEP del programa y al PEI de la universidad en relación a la Misión, Visión, Modelo Pedagógico el PEI contempla que "La Universidad de Córdoba tiene como finalidad la formación integral y permanente de hombres y mujeres autónomos, con competencias conceptuales, metodológicas, políticas, éticas, estéticas y de interacción social y cultural; con espíritu crítico - transformador y con una perspectiva sistémica de su proyecto de vida y de su contexto para contribuir al desarrollo sostenible en el ámbito regional, nacional e internacional". Así mismo contribuye a los objetivos del PEI, al Propiciar espacios para la convivencia, la comunicación, la relación interpersonal de la comunidad académica y en el actuar empresarial, al "Promover la formación integral de profesionales a través del desarrollo de competencias que aporten a la sociedad y comunidad que articule y fortalezca la investigación, la docencia y la extensión, estimulando la dedicación del profesor y los estudiantes al trabajo investigativo en los diferentes programas".



Contribuye al logro del PEP, en sus objetivos al articularse con "Contribuir al desarrollo socio - económico regional y nacional, mediante las actividades de docencia, investigación y proyección social, orientadas a la formación del elemento humano requerido para la acción empresarial" y "Desarrollar el espíritu investigativo en los futuros administradores, buscando que adquieran el valor social del conocimiento y entiendan la necesidad de impulsar el avance científico y tecnológico".

Por lo anterior, Se articula con el Proyecto Educativo del Programa en lo concerniente a propósitos de formación, líneas de investigación y aporta a la Misión del Programa en la generación de nuevo conocimiento mediante la investigación científica, tecnológica, humanística y social enmarcado en la transversal formación en competencias ciudadanas y centrada en educación para la convivencia y la paz.

c). Al ejercicio de la profesión en el contexto local, regional, nacional e internacional al permitir que se esté preparado para enfrentar retos asociados a la negociación en cualquier ámbito y tener éxito en las situaciones que enfrenta permitiendo resolver los conflictos a los que se ve expuesto en el quehacer personal y profesional. Además, por la capacidad de aplicar su conocimiento a la solución de problemas en el sector salud, y la transferencia a otros ámbitos disciplinares y socioculturales, con responsabilidad social, gestión de riesgos y mejoramiento continuo y la aplicación de herramientas del caso. Contexto local y colaborativo de transformación de las condiciones laborales de la población.(Paternina,2019).

Finalmente, por la capacidad de trabajar en equipo en forma interdisciplinaria con dominio de segunda lengua, autonomía, creatividad, inteligencia emocional, ética y pensamiento crítico e innovador. Gestión de negociaciones prepara al estudiante en el arte de negociar, de resolver conflictos y le permite, entre otros aspectos, distinguir los diferentes escenarios que posee el sistema en el cual se presta el servicio de salud.

3. PROPÓSITOS DE FORMACIÓN

Conocer la forma de planear una negociación, motivando la generación de una actitud positiva hacia el desarrollo de habilidades individuales y grupales de negociación.



4. COMPETENCIAS

4.1 General:

Aplicar herramientas Gerenciales y Psicológicas que permitan en conocimiento de nosotros mismos, como agentes de cambio, que haga posible reconocer nuestra potencialidad para asumir la actitud correcta en el momento adecuado, como técnica para negociar y llegar a acuerdo que eliminen o minimicen los conflictos.

4.2 Transversales

- 1. Comunicativa:** Actividades de lectura, argumentación y producción textual.
- 2. producción escrita:** ensayos, artículos, análisis literario.
- 3. Resolución de conflictos:** socio Drama, talleres de análisis casos reales.
- 4. Empatía:** liderazgo, compromiso y entrega en las actividades.
- 5. Inglés:** lectura de artículos, videos, películas, documentales, entrevistas
- 6. Investigación e innovación:** actividades propositivas a través de Aprendizaje basado en problemas, estudio de casos, juego de roles y Retos.
- 7. Ciudadanas:** Trabajo en grupo, Trabajo colaborativo, respeto de las ideas, puntos de vista, argumentos y comportamientos de los compañeros, dilemas morales, simulaciones.

4.3 Objetivos de Aprendizaje

1. Domina los conceptos de la Teoría de Negociación y Manejo de Conflictos y los elementos que participan en el proceso.
2. Conceptualiza claramente la herramienta psicológica Análisis Transaccional "AT" y está en condición de identificar los diferentes tipos de comunicaciones que pueden darse en la mesa de negociación y escoger la forma adecuada de interactuar dentro del proceso a fin de lograr unas negociaciones exitosas.
3. Diagnostica efectivamente el tipo de conflicto y escoge con acierto la mejor técnica o actitud para manejar o evitar el conflicto.
4. Conoce, interpreta, analiza, comprende y aplica la técnica adecuada en la situación adecuada, para el manejo efectivo del conflicto.



4.4 Resultados de Aprendizaje

R.1 Describe las generalidades y los elementos de la negociación como factor clave al interior de las organizaciones.

R.2: Identifica las clases esenciales de un proceso de negociación

R.3 Comprende y diferencia los estilos para desarrollar negociaciones en el contexto actual.

R.4: Conoce las fases o etapas que implica la planeación de una negociación a partir de los esquemas o modelos propuestos por los diferentes enfoques o escuelas de pensamiento administrativo, con la finalidad de generar resultados satisfactorios para las partes intervinientes.

5. CONTENIDOS DECLARATIVOS, PROCEDIMENTALES Y ACTITUDINALES- UNIDADES DE APRENDIZAJE.

La negociación es un medio de resolución de conflictos cuando las partes desean mantener o continuar la relación de intercambio. La negociación existe porque existe un conflicto, de forma que las partes pretenden resolverlo de forma que la solución negociada sea satisfactoria para ambos.

Negociar es redefinir el problema para generar la mejor opción que satisfaga los intereses de las partes y, en consecuencia, éstas puedan comprometerse en un acuerdo que puedan cumplir. Dentro de la nueva concepción de la gerencia como suministradora de conocimientos para generar resultados, la competencia de negociación ha venido adquiriendo un gran protagonismo e importancia, esencialmente por constituirse en la herramienta fundamental para la solución de conflictos y para el establecimiento y mantenimiento de relaciones perdurables.(Paternina,2019)

Dada la complejidad, diversidad y ámbito de operación de las organizaciones modernas, cada vez toma más importancia una disciplina del conocimiento que es la Gerencia, la cual se ha venido estructurando como ciencia, pero que jamás podrá dejar de ser un arte, ya que para ejercerla requiere el desarrollo de competencias que le son propias. Ser un buen gerente depende no sólo de profundos conocimientos en las áreas técnicas y humanas del saber, sino de una permanente actitud proactiva frente al liderazgo (Paz, 1996), de un sano criterio y visión de futuro para la toma de decisiones (Paz, 1995) y de una capacidad negociadora como herramienta para la resolución de conflictos en las organizaciones del sector empresarial.

Unidades de Aprendizaje



I. Pensamiento Estratégico VS Pensamiento Intuitivo de la Negociación Conceptos de negociación Fases y Elementos de la Negociación Habilidad de Negociación Personalidad para Negociar. El Poder de la Negociación

II El Análisis Transaccional y el Poder de la Negociación: El Análisis Transaccional, como herramienta para desarrollar habilidades Niveles del Egos (Padre, Adulto, Niño) Guiones Caricias Estampillas de Cambios Juegos Posiciones Existenciales

III. · Técnicas de Negociación y Manejo de Conflictos Conflicto – Negociación de suma cero. Conflicto – Negociación de suma no cero. Negociación según principios o con base en los méritos. Negociación según Kenneth Thomas Método Harvard de la Negociación

IV Negociación en empresas: ¿Cómo es un proceso de Negociación? ¿Qué requisitos mínimos se deben tener en cuenta para la negociación? ¿Qué condiciones mínimas que deben ser incluidas en los acuerdos de voluntades para la prestación de servicios?.

6. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

El estudio de la Negociación y el Manejo del Conflicto al igual que la Toma de Decisiones, es fundamentalmente analítico y aplicado a situaciones hipotéticas y reales.


Las sesiones, en consecuencia, serán un intercambio de experiencias entre el docente - estudiante y entre estudiantes, apoyándose en lecturas dirigidas, clases magistrales, talleres, ejercicios películas basadas en la vida real, etc. El curso terminará con una serie de simulaciones de casos reales e hipotéticos, donde el estudiante tendrá la posibilidad de poner en práctica las técnicas aprendidas.

7. ACTIVIDADES Y PRÁCTICAS.

De acuerdo a la guía de actividades y plan de clases.

8. CRITERIOS DE EVALUACIÓN PARA EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS

Estos se explicitan en el anexo adjunto de procedimientos e instrumentos de evaluación.

	UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA	CÓDIGO: FDOC-088 VERSIÓN: 02 EMISIÓN: 22/03/2019 PÁGINA 6 DE 11
	PLAN DE CURSO	

9. BIBLIOGRAFÍA

- Albuquerque, T. D. (2019). Negociar a partir do centro. Finanças, economias e instituições no Portugal moderno, 309-340.
- Bouzas, R. (2004). Las negociaciones Unión Europea-Mercosur. Nueva Sociedad, 190, 125-135.
- Biel Turón, A., Esteban Cerezo, M. G., Fernández Trapa Díaz Obregón, V. M., Hernández García, D., Rivas Compains, F. J., Sánchez Prieto, G. A., & Santos Ugarte, S. M. (2020). Técnicas de Negociación/Negotiation Techniques.
- Dickens, D. D., Womack, V. Y., & Dimes, T. (2019). Managing hypervisibility: An exploration of theory and research on identity shifting strategies in the workplace among Black women. Journal of Vocational Behavior, 113, 153-163.
- Johnson, A., Lane, P., Klug, M., & Clay-Williams, R. (2019). Working across Boundaries: Creating Value and Producing Safety in Health Care Using Empathic Negotiation Skills. Working Across Boundaries: Resilient Health Care, Volume 5, 15.
- Lorenzo, J. F. P. (2020). Sobre la negociación a la mediación: herramientas para tratar los conflictos en la escuela del siglo XXI. Voces de la educación.
- Molina, T. D. (2019). Esto sí que es negociar. Esto sí que es negociar, 1-192.
- Miettinen, T., Ropponen, O., & Sääskilähti, P. (2020). Prospect Theory, Fairness, and the Escalation of Conflict at a Negotiation Impasse. The Scandinavian Journal of Economics.
- Ortega, J. M. M. (2020). Relaciones laborales en la empresa: negociación, resolución de conflictos y gestión de personal. Un acercamiento desde la simulación. In Aprendizaje colaborativo y técnicas de simulación (pp. 141-160). Tirant lo Blanch.
- Rivas Compains, F. J. (2020). Negociación y gestión del conflicto.
- sociosanitarios de Comisiones Obreras, S. Visión sindical de la negociación colectiva en el Sistema Nacional de Salud.
- Serrano, M. J. E. (2016). Técnicas de venta y negociación. Ediciones Paraninfo, SA.
- Talavera Velásquez, Ó. R. (2015). Impacto de la capacitación en negociación de los graduados de MBAs y maestrías especializadas en su gestión laboral.
- Vicuña, L., Hernández, H., Paredes, M., & Ríos, J. (2011). Elaboración del test de habilidades para la gestión en la negociación de conflictos.




UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

PLAN DE CURSO

CÓDIGO:
FDOC-088
VERSIÓN: 02
EMISIÓN:
22/03/2019
PÁGINA
7 DE 11

ANEXO N°1 PLAN DE CLASES UNIDAD N°1

Resultado(s) de Aprendizaje	CONTENIDOS			ACTIVIDADES		Recursos y tipo		Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación
	Declarativos	Procedimentales	Actitudinales	Acompañamiento presencial y mediado	Trabajo Independiente				
R.1 Describe las generalidades y los elementos de la negociación como factor clave al interior de las organizaciones.	Conceptos de negociación	Consulta sobre las generalidades de la negociación.	Referencia la información consultada.	Presentación sincrónica generalidades de la negociación.	Realizar las lecturas documentos en el campus virtual.	Unidad N°1- - Guía de actividades.	PDF	Foro: Sobre la importancia de la negociación. (10%) Ensayo académico: tipos de negociación (20%) Mapa conceptual: elementos de los procesos de negociación. (20%) Evaluación unidad N°1 (20%)	Discute con sus compañeros de curso la importancia la negociación en las organizaciones. Argumenta los aspectos más importantes para el desarrollo de una negociación de acuerdo al tipo. Representa gráficamente los elementos que hacen parte del proceso de una negociación. Evalúa los conceptos aprendidos en el desarrollo de la unidad.
	Fases y Elementos de la Negociación	Investigo los diferentes tipos de negociación.	Establece los derechos de autor de los procesos investigados.	Explicaciones sincrónicas sobre los tipos de investigación y los elementos que hacen parte de esta.	Revisión de los recursos en el campus virtual.	Reflexión la negociación en el siglo XXI	Vídeo		
	Habilidad de Negociación Personalidad para Negociar.	Describo los elementos que hacen parte del proceso de negociación.	Participa activamente en el desarrollo de las actividades en el Campus virtual.	Explicación sincrónica sobre la planeación del proceso de negociación.	Desarrollar las actividades programas en el campus virtual.	Como se hace un ensayo con Normas APA	PDF		
	El Poder de la Negociación.	Defino el plan para realizar el proceso de negociación.	Valora el compromiso y dedicación por parte del docente y/o estudiante en el desarrollo de las actividades asignadas.	Explicación sincrónica sobre la elaboración de ensayos académicos y mapas conceptuales.		Como se elaboran mapas conceptuales.	PDF		

	UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA	CÓDIGO: FDOC-088 VERSIÓN: 02 EMISIÓN: 22/03/2019 PÁGINA 8 DE 11
	PLAN DE CURSO	

ANEXO N°2 PLAN DE CLASES UNIDAD N°2

Resultado(s) de Aprendizaje	CONTENIDOS			ACTIVIDADES		Recursos y tipo		Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación
	Declarativos	Procedimentales	Actitudinales	Acompañamiento presencial y mediado	Trabajo Independiente				
R.2: Identifica las clases esenciales de un proceso de negociación "	El Análisis Transaccional como herramienta para desarrollar habilidades	Clasifico las fases esenciales de un proceso de Negociación Diferencio los tipos de negociación, como a la vez sus objetivos y perfiles	Comprendo las fases del desarrollo de un proceso de Negociación Adquiero el conocimiento para determinar qué tipo de estilo asume un negociador	Explicación sincrónica y asincrónica de las fases del proceso de negociación Explicación sincrónica y asincrónica de los tipos de estilos de negociación	Realizo la lectura del Módulo de Gestión de la Negociación Reviso bibliografía de los tipos de estilos de negociación en la WEB	Módulo Gestión de la Negociación Bases bibliográficas "El arte de la ejecución de los negocios" Las 5 fuerzas de "Michael Porter"	PDF PDF PDF	Taller "fases esenciales de un proceso de Negociación" (20%) Ensayo: aplicabilidad de las Guiones Caricias Estampillas de Cambios Juegos Posiciones Existenciales Evaluación unidad N°2 (20%)	Presenta contenido relevante, original y las fuentes utilizadas soportan el escrito. Muestra una postura clara y de manera argumentativa sustenta la importancia de la Negociación en el sector salud según las 5 fuerzas de Michael Porter Responde de manera correcta los enunciados planteados en la unidad N°2



ANEXO N°3 PLAN DE CLASE UNIDAD N°3

Resultado(s) de Aprendizaje	CONTENIDOS			ACTIVIDADES		Recursos y tipo		Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación
	Declarativos	Procedimentales	Actitudinales	Acompañamiento presencial y mediado	Trabajo Independiente				
R.3 Comprende y diferencia los estilos para desarrollar negociaciones en el contexto actual.	Negociación de suma cero. Conflicto – Negociación de suma no cero.	Identifico la importancia de la planeación estratégica en las organizaciones.	Utiliza los conceptos teóricos sobre negociación en un contexto práctico de la vida empresarial.	Explicación sincrónica de la planeación estratégica	Realizo la lectura del Módulo de Gestión de la Negociación	Módulo Gestión de la Negociación	PDF	Participación en un foro de debate sobre la efectividad de los modelos de negociación implementados en el sector salud Informe Escrito: Informe escrito sobre el desarrollo de un caso de negociación Evaluación unidad N°3 (20%)	Formula adecuadamente la planeación estratégica de una negociación. Establece los elementos tácticos que se deben considerar en una negociación. Determina los requerimientos administrativos en términos de recursos humanos, físicos y económicos que se proveer para llevar a cabo una negociación. Evalua lo aprendido en la unidad N°3
	Negociación según principios o con base en los méritos.	Describo los aspectos a desarrollar en la preparación técnica de la negociación.	Participa activamente en el desarrollo de las actividades en el Campus virtual.	Explicación sincrónica sobre la preparación táctica en las negociaciones.	Presentación de los contenidos temáticos a través de plataformas virtuales de forma sincrónica	Como elaborar un informe escrito	PDF		
	Negociación según Kenneth Thomas Método Harvard de la Negociación.	Realizo el paso a paso de la preparación administrativa de la negociación.	Valora el compromiso y dedicación por parte del docente y/o estudiante en el desarrollo de las actividades asignadas.	Explicación sincrónica sobre los procesos de preparación administrativa.	Revisión, lectura y análisis del material de estudio y de las herramientas de apoyo académico. Elaboración de un informe sobre la Planeación de un proceso de negociación en el ámbito empresarial.	Normas APA	PDF		



UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

PLAN DE CURSO

CÓDIGO:
FDOC-088
VERSIÓN: 02
EMISIÓN:
22/03/2019
PÁGINA
10 DE 11

ANEXO N°4 PLAN DE CLASE UNIDAD N°4

Resultado(s) de Aprendizaje	CONTENIDOS			ACTIVIDADES		Recursos y tipo		Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación
	Declarativos	Procedimentales	Actitudinales	Acompañamiento presencial y mediado	Trabajo Independiente				
<p>R.4: Conoce las fases o etapas que implica la planeación de una negociación a partir de los esquemas o modelos propuestos por los diferentes enfoques o escuelas de pensamiento administrativo, con la finalidad de generar resultados satisfactorios para las partes intervinientes.</p>	¿Cómo es un proceso de Negociación?	Reconoce la importancia de identificar los actores de la negociación..	Reflexiona sobre la importancia de identificar los participantes del proceso negociador	Explicaciones sobre los temas propuestos.	Desarrollar las lecturas presentadas en el campus virtual.	Unidad N°4 del módulo presente.	Word	<p>Mapa Conceptual en Inglés: elaborar un mapa conceptual teniendo en cuenta los actores de la negociación. 20%</p> <p>Questionario: sobre Los beneficios que proporciona la negociación. 20%</p> <p>Foro: la importancia de conocer y utilizar los requisitos mínimos en una negociación. 10%</p> <p>Evaluación de la unidad N°4 (40%)</p>	<p>Identifica en inglés los actores que participan en la negociación.</p> <p>Responde adecuadamente las preguntas sobre los beneficios que proporciona la negociación.</p> <p>Participa en el foro aportando su concepto sobre la importancia de conocer y utilizar los requisitos mínimos a tener en cuenta en una negociación.</p>
	¿Qué requisitos mínimos se deben tener en cuenta para la negociación?	Identifica los beneficios que hay en un plan de negociación.	Recapacita los beneficios de un plan de negociación..	Retroalimentación sobre los informes y actividades presentadas por los estudiantes sobre el conocimiento del plan de beneficios en salud.	Revisar los videos y ayudas complementarias presentadas en la plataforma de trabajo.	Guías talleres	Word		
	¿Qué condiciones mínimas que deben ser incluidas en los acuerdos de voluntades para la prestación de servicios?.de pago aplicables a la compra de servicios de salud?	Reconoce procesos para realizar una negociación con éxito	Valora la utilidad de aplicar buenos procesos a una negociación para ser exitoso.	Ejercicios prácticos para evidenciar los conocimientos y competencias que el estudiante adquirió para la realización de un proceso de negociación en salud.	Desarrollar las actividades propuestas en cada tema.	Guía Mapa conceptual UNICORD OBA	PDF		



UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

PLAN DE CURSO

CÓDIGO:
FDOC-088
VERSIÓN: 02
EMISIÓN:
22/03/2019
PÁGINA
11 DE 11