



FACULTAD DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA

ESCUELA DE INGENIERÍA DE PRODUCCIÓN

1. Datos generales

Materia: NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL
Código: IDP603
Paralelo: A
Periodo : Febrero-2025 a Junio-2025
Profesor: ENCALADA AVILA DAMIAN VLADIMIR
Correo electrónico: dencalada@uazuay.edu.ec

Nivel: 6

Distribución de horas.

Docencia	Práctico	Autónomo: 128		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
64	0	16	112	192

Prerrequisitos:

Código: IDP505 Materia: PRODUCCIÓN DE SERVICIOS

2. Descripción y objetivos de la materia

La cátedra de negociación empresarial busca cubrir una serie de necesidades fundamentales en la formación del ingeniero de producción, complementando sus competencias técnicas con habilidades interpersonales, estratégicas y de liderazgo. Sus objetivos se orientan a preparar al estudiante para enfrentar los desafíos del entorno industrial y empresarial de manera integral y efectiva.

La inclusión de la cátedra de negociación empresarial en el currículo de la ingeniería de producción es estratégica, ya que complementa las competencias técnicas con habilidades de comunicación, persuasión y toma de decisiones que son fundamentales en el entorno industrial y empresarial.

La cátedra de negociación empresarial es fundamental en la formación integral del ingeniero de producción debido a las múltiples responsabilidades y desafíos que enfrenta en su rol profesional. Esta cátedra aporta competencias clave que complementan las habilidades técnicas con capacidades interpersonales y estratégicas, esenciales para operar en entornos complejos y dinámicos.

3. Objetivos de Desarrollo Sostenible



4. Contenidos

1	Introducción a la negociación y construcción del perfil negociador
1.1	¿Qué es la negociación?
1.2	Órdenes vs. negociación
2	Métodos alternativos para la toma de decisiones
2.1	Decir que "No"
2.2	La Persuasión
2.3	El Azar

2.4	Negociar
2.5	Arbitrar
2.6	La Coerción
2.7	Postergar
2.8	Ordenar
2.9	Ceder
3	Habilidades clave en la negociación
3.1	Comunicación efectiva
3.2	Escucha activa
3.3	Empatía y manejo emocional
3.4	Retroalimentación y mejora continua
3.5	Uso de feedback para mejorar técnicas
3.6	Consejos prácticos para negociadores
4	Módulo 4: Modelos de negociación
4.1	Negociación distributiva
4.2	Negociación integrativa
4.3	Principios de la negociación interactiva
4.4	Estrategias de negociación integrativa
4.5	Uso de herramientas en la negociación
5	Módulo 5: Ejercicios prácticos
5.1	Casos reales y análisis de situaciones
5.2	Negociación entre proveedor y fabricante
5.3	Colaboración entre departamentos internos
5.4	Negociación internacional en la cadena de suministro
6	Juego de Roles
6.1	Negociación con un cliente clave
6.2	Ejercicios prácticos de simulación
6.3	Análisis de desempeño y retroalimentación
7	Métodos de negociación
7.1	Importancia de los métodos de negociación
7.2	Tipos de métodos:
7.3	Competitivo
7.4	Colaborativo
7.5	Acomodativo
7.6	Evitativo
7.7	Distributivo
8	Método Harvard de negociación
8.1	Fundamentos del método Harvard:
8.2	Separar a la persona del problema

8.3	Enfocarse en intereses, no en posiciones
8.4	Inventa opciones de mutuo beneficio
8.5	Uso de criterios objetivos
8.6	Aplicación en distintos contextos

5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

Evidencias

INM. Desarrolla las ciencias de la ingeniería basados en fundamentos y modelos lógicos, matemáticos, físicos y químicos.

-Desarrolla estrategias de negociación para cumplir con los objetivos empresariales mediante un uso eficiente de los recursos disponibles.

-Evaluación escrita

004. Gestiona discursos académicos y científicos adecuados a sus diferentes contextos disciplinares y profesionales.

-Emplea diferentes estrategias basadas en la negociación

-Evaluación escrita

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Evaluación de conocimientos	Introducción a la negociación y construcción del perfil negociador, Habilidades clave en la negociación, Métodos alternativos para la toma de decisiones	APORTE	10	Semana: 4 (10/03/2025 al 15/03/2025)
Evaluación escrita	Evaluación de conocimientos	Juego de Roles, Módulo 4: Modelos de negociación, Módulo 5: Ejercicios prácticos	APORTE	10	Semana: 8 (07/04/2025 al 12/04/2025)
Evaluación escrita	Evaluación de conocimientos	Método Harvard de negociación, Métodos de negociación	APORTE	10	Semana: 12 (05/05/2025 al 10/05/2025)
Evaluación escrita	Evaluación escrita	Introducción a la negociación y construcción del perfil negociador, Habilidades clave en la negociación, Juego de Roles, Método Harvard de negociación, Métodos alternativos para la toma de decisiones, Métodos de negociación, Módulo 4: Modelos de negociación, Módulo 5: Ejercicios prácticos	EXAMEN	20	Semana: 17-18 (08-06-2025 al 21-06-2025)
Evaluación escrita	Evaluación de conocimientos	Introducción a la negociación y construcción del perfil negociador, Habilidades clave en la negociación, Juego de Roles, Método Harvard de negociación, Métodos alternativos para la toma de decisiones, Métodos de negociación, Módulo 4: Modelos de negociación, Módulo 5: Ejercicios prácticos	SUPLETORIO	20	Semana: 19-20 (al)

Metodología

Descripción	Tipo horas
El componente autónomo de la cátedra de Negociación está diseñado para fomentar el aprendizaje independiente y el desarrollo de habilidades prácticas a través del estudio, análisis y aplicación de estrategias de negociación en diferentes contextos. Este espacio académico permite a los estudiantes reforzar los conocimientos adquiridos en clase, desarrollar pensamiento crítico y mejorar sus habilidades de argumentación y toma de decisiones.	Autónomo
El componente docente de la cátedra de Negociación está orientado a la enseñanza estructurada y guiada por el profesor, con el objetivo de proporcionar a los estudiantes los fundamentos teóricos, metodológicos y prácticos de la negociación en diversos contextos. A través de clases magistrales, estudios de caso, debates y dinámicas interactivas, se busca que los estudiantes adquieran conocimientos sólidos y habilidades aplicables al ámbito profesional.	Total docencia

Criterios de evaluación

Descripción	Tipo horas
La evaluación del componente autónomo se basará en criterios que fomenten la reflexión, el análisis crítico y la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos. Se empleará una combinación de métodos cualitativos y cuantitativos para medir el desempeño de los estudiantes, garantizando un aprendizaje integral y autónomo.	Autónomo
La evaluación del componente docente en la cátedra de Negociación se llevará a cabo mediante un enfoque integral que combine la evaluación del conocimiento teórico con la aplicación práctica de estrategias de negociación. Se utilizarán distintos instrumentos para medir la comprensión, argumentación y desempeño en escenarios de negociación	Total docencia

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Homs, Ricardo	McGraw Hill	El Poder de la Negociación en la Venta	2003	

Web

Software

Revista

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Software

Revista

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 10/02/2025

Estado: Aprobado