



**SÍLABO**



**ASIGNATURA: TALLER DE NEGOCIACION Y  
HABILIDADES GERENCIALES**

**CÓDIGO: 101331**

**I. DATOS GENERALES**

1.1. Departamento Académico	Gestión Empresarial
1.2. Escuela Profesional	Administración de Turismo y Negocios Internacionales
1.3. Programa de estudios	Negocios Internacionales
1.4. Plan de estudios	2019
1.5. Ciclo de estudios	X
1.6. Créditos	03
1.7. Requisito	Gerencia de Empresas Multinacionales
1.8. Modalidad	Presencial
1.9. Semestre académico	2023-2
1.10. Duración	16 semanas
1.11. Horas semanales	1.11.1. Horas de Teoría: 02 Horas
	1.11.2. Horas de Práctica: 02 Horas
1.12. Horario	Sec. A. Martes y jueves: 19.40 – 21 - 20
1.13. Inicio de clases	02 de octubre del 2023
1.14. Termino de clases	20 de enero del 2023
1.15 Docente coordinador	Dr. Tito Heber Jaime Barreto tjaime@unfv.edu.pe
1.16 Docente de la asignatura	Dr. Tito Heber Jaime Barreto tjaime@unfv.edu.pe

**II. SUMILLA**

La asignatura pertenece al área curricular de estudios de especialidad, es teórico – práctica y tiene el propósito de capacitar al alumno para estructurar un proceso de negociación, eficiente que permita la reducción de costos y el fortalecimiento de la competitividad. El curso comprende los tópicos propios de una gestión de negociación empresarial, como: Negociaciones con proveedores, y con clientes. Desarrolla las siguientes unidades aprendizaje: 1. Marco conceptual: alcances y beneficios de un sistema de negociación como herramienta de solución de conflictos empresariales. 2. Planeamiento de la negociación. 3. Actitudes frente al conflicto. 4. Talleres de habilidades gerenciales. La tarea académica exigida al estudiante es formular planes, políticas y estrategias para llevar a cabo la negociación y la toma de decisiones gerenciales.

**III. COMPETENCIA DE LA ASIGNATURA**

Desarrolla habilidades gerenciales para la negociación en diversos contextos organizacionales para mejorar resultados, en el marco de un entorno altamente complejo, dinámico y globalizado.

IV. UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>UNIDAD 1:</b>					
<b>Marco Conceptual: Alcances y beneficios de un sistema de negociación como herramienta de solución de conflictos empresariales</b>					
<b>Logro de aprendizaje: Desarrolla la capacidad de emprender negociaciones orientada a la solución de conflictos con eficiencia y eficacia</b>					
SEMANA	Contenido Temático	Sesiones de Aprendizaje)	Recursos	Tipo de Sesión	Evidencia de Aprendizaje
N°01 02 - 07 octubre 2023	Introducción Presentación del sílabo Marco genera de negociación y habilidades gerenciales	-Expone contenido del sílabo y Su proceso de desarrollo - Explica conceptos y objetivos de un sistema de negociación	-Equipo Multimedia -Pizarra y plumones -Foros -Tareas -Videos	Presencial	Redacción y presentación de un informe sobre un sistema de negociación
N°02 09 - 14 octubre 2023	Tipos de Negociación Negociaciones competitivas Negociaciones colaborativas Otros tipos de Negociación	-Analizan los tipos de negociación -Establece las diferencias entre los tipos de negociación	-Equipo Multimedia -Pizarra y plumones -Foros -Tareas -Videos	Presencial	Redacción y discusión de casos de negociación, en equipo.
N°03 16- 21 octubre 2023	Estrategias y Tácticas de Negociación Estrategias de Negociación Tácticas de Negociación	-Conoce las diferentes estrategias que se utiliza para negociar -Distingue las diferencias entre estrategias y tácticas de negociación	-Equipo Multimedia -Pizarra y plumones -Foros -Tareas -Videos	Presencial	Asimila, aplica y valora el tipo de estrategias y tácticas de negociación
N°04 23 -28 octubre 2023	El Negociador Habilidades del Negociador Actitudes del Negociador Exitoso	-Explica las diferentes habilidades de un negociado -Conoce las actitudes que debe asumir un negociador.	-Equipo Multimedia -Pizarra y plumones -Foros -Tareas -Videos	Presencial	Evaluación individual teórico-práctica / Practica calificada

<b>UNIDAD 2:</b>					
<b>PLANEAMIENTO DE LA NEGOCIACION</b>					
<i>Logro de aprendizaje:</i> Formula y gestiona el planeamiento de un proceso de negociación con éxito					
<b>SEMANA</b>	<b>Contenido Temático</b>	<b>Sesiones de Aprendizaje)</b>	<b>Recursos</b>	<b>Tipo de Sesión</b>	<b>Evidencia de Aprendizaje</b>
N° 5 30/10 -04 nov. 2023	Fase de la prenegociación: Planeación Estratégica Preparación Táctica Preparación Administrativa	-Expone las diferentes fases que comprende un proceso de negociación  -Explica la diferencia entre la planeación estratégica y táctica	-Equipo Multimedia -Pizarra y plumones -Foros -Tareas -Videos	Presencial	Asimila, aplica y valora las fases del planeamiento de la negociación
N° 6 06 -11 nov. 2023	Fase de Intercambio: Desarrollo y Ejecución de la negociación	-Expone el proceso de desarrollo de un proceso de negociación  -Explica los aspectos más relevante en el proceso de ejecución de la negociación	-Equipo Multimedia -Pizarra y plumones -Foros -Tareas -Videos	Presencial	Participa activamente en clase y correctamente casos propuestos
N° 7 13 -18 nov. 2023	Fase de Cierre: Acuerdo o Desacuerdo Evaluación del proceso de Negociación	-Explica el proceso de cierre de una negociación.  -Expone la forma como se evalúa un proceso de negociación	-Equipo Multimedia -Pizarra y plumones -Foros -Tareas -Videos	Presencial	Redacción y discusión de casos de negociación, en equipo.
N° 8 20 -25 nov. 2023	Fase de la Post negociación: Análisis de los resultados del proceso de Negociación	-Explica las actividades que se desarrolla en la fase de post negociación.  -Explica el proceso de análisis de un proceso de negociación	-Equipo Multimedia -Pizarra y plumones -Foros -Tareas -Videos	Presencial	Evaluación individual teórico-práctica / Prueba mixta
<b>EVALUACIÓN PARCIAL (UNIDAD N°1 -2)</b>					

<b>UNIDAD 3:</b>					
<b>ACTITUD FRENTE AL CONFLICTO</b>					
<i>Logro de aprendizaje:</i> Controla las actitudes frente al conflicto, surgido como posición antagonica de intereses, para lograr una negociación exitosa					
<b>SEMANA</b>	<b>Contenido Temático</b>	<b>Sesiones de Aprendizaje)</b>	<b>Recursos</b>	<b>Tipo de Sesión</b>	<b>Evidencia de Aprendizaje</b>
N°09 27/11 -02 dic. 2023	Definición de conflicto. Naturaleza. Tipología y criterios de clasificación.	-Explica los tipos de conflictos más frecuentes que se presentan en un proceso de negociación -Analiza el proceso de solución de conflictos desde distintas enfoques -Analiza cada una de las etapas de un proceso de solución de conflictos.	-Equipo Multimedia -Pizarra y plumones -Foros -Tareas -Videos	Presencial	Asimila, aplica y valora la teoría del conflicto.
N°10 04 -09 dic. 2023	Proceso de Solución de Conflictos. Etapas del conflicto y la negociación	-Analiza la actitud que adopta un negociador frente a un conflicto -Conoce las diferentes formas que puede adoptarse para solucionar un conflicto - Analiza otros métodos para solucionar conflictos. -Establece la diferencia entre los distintos métodos que existe para solucionar conflictos	-Equipo Multimedia -Pizarra y plumones -Foros -Tareas -Videos	Presencial	Redacción y discusión de casos de solución de conflictos.
N°11 11 -16 dic. 2023	Actitud frente al Conflicto: Competición, Colaboración, Acomodación, Evasión, etc.		-Equipo Multimedia -Pizarra y plumones -Foros -Tareas -Videos	Presencial	Presentan informes de algún caso elegido por su importancia sobre la actitud frente al conflicto
N°12 18 -23 dic. 2023	Negociación y otros métodos de resolución de conflictos		-Equipo Multimedia -Pizarra y plumones -Foros -Tareas -Videos	Presencial	Evaluación individual teórico-práctica / Practica calificada

<b>UNIDAD 4:</b>					
<b>TALLERES DE HABILIDADES GERENCIALES</b>					
<b>Logro de aprendizaje:</b> Planea, organiza y dirige las habilidades gerenciales para una gestión negociación efectiva, en un entorno dinámico y competitivo					
<b>SEMANA</b>	<b>Contenido Temático</b>	<b>Sesiones de Aprendizaje)</b>	<b>Recursos</b>	<b>Tipo de Sesión</b>	<b>Evidencia de Aprendizaje</b>
N°13 25 -30 dic. 2023	Las habilidades gerenciales y su importancia en la gestión empresarial	Expone el marco general en el cual se desarrollan las habilidades gerenciales en un proceso de negociación	-Equipo Multimedia -Pizarra y plumones -Foros -Tareas -Videos	Presencial	Análisis de casos más destacados de decisiones gerenciales.
N°14 01- 06 enero 2024	Tipos de habilidades gerenciales. Taller grupal	-Explica los diferentes tipos de habilidades gerenciales -Desarrolla un taller sobre las habilidades gerenciales más relevantes	-Equipo Multimedia -Pizarra y plumones -Foros -Tareas -Videos	Presencial	Presentan informes de algún caso elegido por su importancia
N°15 08-13 enero 2024	Habilidades gerenciales para negociar éxito. Taller grupal	-Analiza las habilidades gerenciales más relevantes para una gestión efectiva -Desarrolla un taller sobre el manejo de las habilidades gerenciales para una gestión efectiva	-Equipo Multimedia -Pizarra y plumones -Foros -Tareas -Videos	Presencial	Presentan informes de algún caso elegido por su importancia
N°16 15 - 20 enero 2024	Presentación y exposición del trabajo final	-Analiza críticamente el trabajo académico final.	Exposición del trabajo de investigación elaborado durante el desarrollo del ciclo	Presencial	Evaluación individual teórico-práctica / Prueba mixta/exposiciones
<b>EVALUACIÓN FINAL (UNIDAD N°3 -4)</b>					



## V. METODOLOGÍA

### 5.1 Estrategias centradas en el aprendizaje

Los estudiantes aplicaran las diferentes técnicas de estudio, elaboración de organizadores visuales, ensayos científicos, organizaciones grupales, mesas redondas, informes de laboratorio, lecturas y audición de libros digitales, búsqueda de información en bibliotecas digitales y físicas.

### 5.2 Estrategias centradas en la enseñanza

El docente se constituye en un auténtico mediador entre la cultura, la ciencia, los saberes académicos y las expectativas de aprendizaje de los estudiantes; por ello organiza, orienta y facilita, con iniciativa y creatividad el proceso de construcción de conocimientos de sus estudiantes, así como la formación actitudinal del futuro profesional. Para ello utiliza estrategias de enseñanza novedosas centradas en: a) Estrategias convencionales: Lluvia de ideas, ilustraciones, clases prácticas, talleres, aprendizaje cooperativo, resolución de ejercicios y problemas; y b) Recursos visuales: organizadores visuales e infografías.

### 5.3 Línea de investigación según Programa de Estudios

- Gestión empresarial e inclusión social
- Internacionalización de MYPES y PYMES
- Herramientas informáticas para una gestión eficiente y transparente
- Economía pública internacional
- Finanzas, modelación financiera, finanzas en PYMES
- Competitividad industrial, diversificación productiva y prospectiva

### 5.4 Acciones vinculadas al Aprendizaje en Servicio-AeS (RSU)

Durante el proceso de ejecución de la experiencia curricular, se puede considerar al Aprendizaje en Servicios, propuestas educativa que combina procesos de aprendizaje y servicio a la comunidad en un solo proyecto articulado en el que los estudiantes se forman al trabajar sobre necesidades reales del entorno con la finalidad de mejorarlo (Responsabilidad Social Universitaria)

## VI. EVALUACIÓN

- De acuerdo con el Reglamento Académico de esta Casa Superior de estudios, en su artículo 13° señala lo siguiente: “Las evaluaciones se califican en escala vigesimal (de 1 a 20) en números enteros. La nota mínima aprobatoria es once (11). El medio punto (0.5) es a favor del estudiante”.



- Del mismo modo, el referido documento en su artículo 16°, señala: “Las evaluaciones son calificadas por los profesores responsables de la asignatura y entregados a los alumnos y las actas a la Dirección de Escuela Profesional, dentro de los plazos fijados”
- Asimismo, el artículo 36° menciona: “La asistencia de los alumnos a las clases es obligatoria, el control corresponde a los profesores de la asignatura. Si un alumno acumula el 30% de inasistencias injustificadas totales durante el dictado de una asignatura, queda inhabilitado para rendir el examen final y es desaprobado en la asignatura, sin derecho a rendir examen de aplazado, debiendo el profesor, informar oportunamente al director de Escuela”
- La evaluación de los estudiantes se realizará de acuerdo con los siguientes criterios:

N°	CÓDIGO	NOMBRE DE LA EVALUACIÓN	PORCENTAJE
01	EP	EVALUACIÓN PARCIAL	30%
02	EF	EVALUACIÓN FINAL	30%
03	TA	TRABAJOS ACADÉMICOS	40%
<b>TOTAL</b>			<b>100%</b>

**La Nota Final (NF) de la asignatura se determinará de acuerdo con la siguiente manera:**

$$NF = EP * 30 \% + EF * 30\% + TA * 40\%$$

## VII. FUENTES DE INFORMACIÓN

### 7.1 Básica

- Aramburu - Zabala, L. (2004). Habilidades de negociación: todos podemos ganar. Madrid: Ed. Pirámide.
- Carvajal F. (2004), Técnicas de Negociación Efectiva. Lima Perú. Editora Palomino.
- Covey, (2003) Los 7 Hábitos de la gente altamente efectiva. Buenos Aires – Argentina: Paidós Ibérica.
- Cornejo Ramírez, E. (2011). Negociaciones de calidad. Teoría y casos. Lima, Perú: San Marcos.
- Flint Blank, P. (s.f.). La Negociación Integral. Lima Perú: Editora Jurídica Grijley.
- Fisher R. etals, (2003), Cómo negociar sin ceder. Bogotá Colombia. Editora Géminis Ltda.
- Lewicki R. etals (2003), Piense antes de hablar. Barcelona España. Ediciones Deusto.
- Pinkas Flint. (2001). Negociaciones Eficaces. Lima Perú: Empresa editora El Comercio
- Timothy Laseter (2000). Negociaciones Equilibradas, Edit. Norma,
- Saner R. (2003), El experto negociador. Ediciones Gestión200. Barcelona España




## 7.2 Complementaria

- Carrión, J. A. (2007). Técnicas de negociación  
Recuperado de <http://www.dbbe.fcen.uba.ar/contenido/objetos/Carrin2007.pdf>
- Google imágenes (2015). Negociación  
Recuperado de [http://www.youtube.com/results?search query =negociación](http://www.youtube.com/results?search+query+=negociación)
- Organización Mundial del Comercio, OMC:  
[www.wto.org](http://www.wto.org)
- SENA TV (2003). Tipos de negociación  
Recuperado de <http://www.youtube.com/watch?v=tJTWa8OPm4>

Lima, 2 de octubre de 2023



Dr. Carlos Tello Malpartida  
Director del Departamento Académico  
Código: 86304  
Correo electrónico: [ctello@unfv.edu.pe](mailto:ctello@unfv.edu.pe)

  
Dr. Tito Heber Jaime Barreto  
Docente  
Código: 2003034  
Correo: [tjaime@unfv.edu.pe](mailto:tjaime@unfv.edu.pe)