

NOMBRE DE LA ASIGNATURA O UNIDAD DE APRENDIZAJE	
TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	
OBJETIVO (S) GENERAL (ES) DE LA ASIGNATURA	
Al término de esta asignatura, el estudiante distinguirá y seleccionará las mejores prácticas para la negociación y resolución de conflictos que surjan entre los participantes de grupos de trabajo, atendiendo tanto las necesidades individuales como los requerimientos grupales, facilitando el resultado colectivo del proyecto.	
TEMAS Y SUBTEMAS	
<p>Tema 1. Preparando la negociación</p> <p>1.1. Conocer y definir la Negociación</p> <p>1.2. Tipos de negociación</p> <p>1.3. Conociendo a las partes</p> <p>1.4. Tipos de negociador</p> <p>Tema 2. El proceso de negociación</p> <p>2.1. Ubicando la negociación</p> <p>2.2. Fases de la negociación</p> <p>2.3. Proceso sistémico de la preparación</p> <p>2.4. Cómo negociamos (el alcance táctico)</p> <p>Tema 3. Los objetivos de una negociación</p> <p>3.1. Variables a considerar</p> <p>3.2. Clasificación de las variables</p> <p>3.3. La tabla de negociación</p> <p>3.4. Establecimiento de un acuerdo</p> <p>Tema 4. La comunicación en la negociación</p> <p>4.1. Identificando el lenguaje de la otra parte</p> <p>4.2. Calibrado del lenguaje</p> <p>4.3. Sintonización con la otra parte</p> <p>4.4. Dirigiendo la comunicación</p> <p>4.5. Trabajando paradigmas</p> <p>4.6. Lenguaje no verbal</p> <p>4.7. Proceso perceptivo y comunicación subliminal</p>	
CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN Y ACREDITACION	
Elaboración de cuadros o tablas sinópticas	10%
Elaboración de reportes, ensayos y resúmenes de lectura	10%
Participación en foros y otros medios colaborativos dentro de la plataforma Educativa	10%
Elaboración de propuestas para la resolución de conflictos en grupos de trabajo interdisciplinarios.	40%
Examen final	30%
Suma Total de Calificación	100%