



UNIDAD CURRICULAR		TRIMESTRE	CÓDIGO	PRELACIÓN	UNIDADES CRÉDITO
NEGOCIACIÓN		IX	FEE39N	105UC	2
<b>DENSIDAD HORARIA</b>					
<b>COMPONENTE ASISTIDO POR EL DOCENTE</b>		<b>OTROS COMPONENTES</b>		<b>TOTAL HORAS SEMANALES</b>	
HORAS GUIADAS		HORAS DE APRENDIZAJE AUTÓNOMO			
3		6		9	
<b>EJE DE FORMACION DE COMPETENCIA</b>					
COMPETENCIA GÉNERICA <input type="checkbox"/>	ESPECIFICA BÁSICA <input type="checkbox"/>	ESPECIFICA DE EJES <input checked="" type="checkbox"/>	ESPECIFICA INVESTIGACION <input type="checkbox"/>		
<b>COMPETENCIA</b>					
Desarrolla las habilidades de negociaciones dentro de la organización mediante la aplicación de las técnicas y herramientas adecuadas a fin de generar soluciones a los conflictos con una actitud conciliadora, analítica, impersonal y asertiva.					
<b>UNIDADES DE COMPETENCIA</b>	<b>NÚCLEOS TEMATICOS</b>			<b>ESTRATEGIAS</b>	
Analiza los aspectos básicos de la negociación y su aplicación en la resolución de conflictos	<b>La negociación como herramienta en la resolución de conflictos.</b> Proceso de negociación. Conflictos organizacionales. Técnicas de negociación. Estrategias de negociación Acuerdo distributivo y acuerdos integrados			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aprendizaje basado en investigación</li> <li>- Panel de discusión</li> <li>- Análisis y discusión del proceso de resolución.</li> <li>- Exposición</li> <li>- Organizadores gráficos</li> <li>- Métodos de casos</li> <li>- Trabajo Colaborativo</li> <li>- Foro Interactivo</li> <li>- Chat</li> <li>- Discusiones en línea</li> </ul>	
Evalúa los roles y funciones de las negociaciones en función de determinar su influencia en la solución de los conflictos.	<b>Negociación e individualidad.</b> Personalidad, estado de ánimo/emociones y género. Negociaciones con terceros El mediador, el árbitro, un conciliador, un consultor				
Analiza de manera crítica y reflexiva el comportamiento gerencial venezolano en los conflictos organizacionales.	<b>El conflicto y la gerencia en Venezuela.</b> Estilos de respuestas más utilizados por el gerente venezolano.				
<b>REFERENCIAS</b>					
Dasi, F, y Martínez, R. (2009). Técnicas de Negociación (9ª ed.). Madrid, España: Esic. Gonzales, M. (2006). Técnicas de Negociación. Antequera, España: Innova. Robbins, S y Judge, T. (2009). Comportamiento Organizacional. Jalisco, México: Prentice Hall. Ohmae, K. (1989). La Mente del Estratega. Madrid, España: Graw Hill. Gibson, I. (2000). Las organizaciones. Madrid, España: Graw Hill.					