



ASIGNATURA: COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN							
SEMESTRE	ÁREA	CLAVE	HORAS/ SEMANA	HORAS/ SEMESTRE	CRÉDITOS	PRE- REQUISITO	NIVEL
Tercero	Formación y Desarrollo de Habilidades y Valores	HA-3	4	72	8	Ninguno	Formativo

PERFIL DEL DOCENTE:

Poseer el Grado de Licenciatura en Administración, Contaduría, Psicología o Carreras afines a los Campos del Pensamiento Crítico y Aprendizaje.

Poseer como mínimo 2 años en el ejercicio de su Profesión en los Campos de las relaciones Humanas y Negocios.

Poseer como mínimo 5 años en el quehacer Docente Universitario.

Formar parte de la Academia de Formación y Desarrollo de Habilidades y Valores.

Haber complementado de preferencia su formación Profesional y Docente con la Educación Continua en los campos del comportamiento, comunicación, Relaciones Humanas y negocios.

TRANSVERSALIDAD CURRICULAR:

La asignatura de Pensamiento Crítico y Aprendizaje se ubica en el nivel Básico de la Licenciatura en Administración, sus contenidos se relacionan con todos los cursos de la licenciatura ya que las estrategias de aprendizaje, en comunicación y negociación son transversales a lo largo del proceso formativo, por ser indispensables en el desempeño profesional. Debido a que en las relaciones comerciales y en la organización de las entidades económicas, los procesos de comunicación y negociación permiten la eficacia y eficiencia de los proyectos.

OBJETIVOS DE LA ASIGNATURA:

Desarrollar habilidades de Comunicación y Negociación, mediante el estudio y análisis de los elementos teórico prácticos referentes a estos ámbitos, para que los estudiantes manejen los escenarios del diálogo interactivo en su ejercicio profesional, permitiendo al estudiante recuperar su conciencia de Ser Holista y con ello Humanizar su quehacer profesional.

UNIDADES TEMÁTICAS Y/O DE APRENDIZAJE:

1. Generalidades Conceptuales

- 1.1. Evolución de la comunicación.
- 1.2. Conceptos de información, comunicación y negociación.
- 1.3. Importancia de la comunicación y negociación.
- 1.4. Diferencias de la información, comunicación y negociación.

2. Comunicación en las organizaciones

- 2.1. Esquema básico de la comunicación.
- 2.2. Teorías de la comunicación
- 2.3. Perspectivas de la comunicación.
- 2.4. Componentes de la comunicación.



- 2.5. Tipos de comunicación.
 - 2.5.1. Comunicación escrita
 - 2.5.2. Comunicación oral.
 - 2.5.3 Otros.
- 2.6. Medios de comunicación.
- 2.7. Modelos de la comunicación
- 2.8. Habilidades para la comunicación interpersonal.
 - 2.8.1. Soft skills
- 2.9. Conversaciones eficaces.
- 2.10. Instrumentos y mecanismos para la comunicación.
- 2.11 Técnicas y estrategias de la comunicación.
 - 2.11.1. La ventana de JOHARI
 - 2.11.2 Programación neurolingüística
 - 2.11.3 Canales de percepción visual, auditivo y kinestésico.
- 2.12. Tipos de discurso y su elaboración
- 2.13. La comunicación organizacional.
- 3. Negociación empresarial.**
 - 3.1. Negociación, Liderazgo y Motivación.
 - 3.2. Etapas de la negociación.
 - 3.3. Zonas de negociación.
 - 3.4. Tipos de negociación.
 - 3.5. El conflicto y su clasificación.
 - 3.6. La relación entre el liderazgo y la negociación.
 - 3.7. Tácticas y estrategias de negociación ética.
 - 3.8. Estrategias de negociación.
 - 3.9. Caso Práctico.

METODOLOGÍA:

Se utilizará una alineación constructivista, en donde los objetivos tengan relación con los contenidos temáticos, las actividades ricas en aprendizaje y la evaluación.

El estudiante reconstruye sus significados de la comunicación en torno a concepciones humanas a través de la conciencia de su persona y su entorno para una incidencia adecuada en su qué hacer profesional.

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE Y ENSEÑANZA

- Fomentar el trabajo colaborativo.
- Elaboración de preguntas generadoras.
- Actividades auto dirigidas (lecturas de novelas, ver películas con contenidos propios de la materia, escuchar noticias).
- Elaboración de resúmenes, cuadros sinópticos, esquemas, reportes de lecturas digitales.
- Elaboración de carpeta de evidencias.
- Preguntas directas promoviendo la participación en las clases.





- Cuando la circunstancia lo requiera realizar Ejercicios online de habilidades comunicativas y de negociación.
- Dudas, preguntas y/o comentarios.
- ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:
- Evaluación formativa, tendiente a que el estudiante concientice sus errores.
- Evaluación holística, donde se consideren todos los aspectos (carpeta de evidencias, la asistencia, participación, creatividad, aportación, desenvolvimiento, trabajo en equipo y la redacción).
- Realización de actividades tendientes a comprobar los conocimientos conceptuales, procedimentales y actitudinales.
- Al final se realiza una evaluación sumativa, con la finalidad de cuantificar en base a la norma y a criterios la aprobación del curso.
- Evidencias en soportes digitales.
- Se tomarán en cuenta criterios de autoevaluación y coevaluación.

ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:

- Evaluación holística, donde se consideren todos los aspectos.
- Realización de actividades tendientes a comprobar los conocimientos conceptuales, procedimentales y actitudinales.
- Al final se realiza una evaluación sumativa, con la finalidad de cuantificar en base a la norma y a criterios la aprobación del curso.
- Se tomarán en cuenta criterios de autoevaluación y coevaluación.
- También se tomará en cuenta la revisión de la carpeta digital de evidencias, la asistencia, participación, creatividad, aportación, desenvolvimiento y la redacción.

FORMA COMO INCIDE LA MATERIA EN EL PERFIL DE EGRESO:

Se espera contar con profesionales capaces de sostener una comunicación con argumentos sólidos y fluidos, con capacidad de influir en la toma de decisiones dentro de la sociedad, y con las aptitudes necesarias para negociar situaciones en beneficio de la comunidad.

BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN:

- Addison Wesley, DeanTjosvol () El conflicto positivo en la organización.
- Olson, Long Vonda (1996), Communication Skills in Helping Relationships. Brooks/Cole an International.
- Thompson Publishing Company. U.S.A.
- Bandler R. y Grinder J. (1987), La Estructura de la Magia. Editorial Gedisa, Barcelona.
- Ramírez Padilla, David Noel (2007), Integridad en las empresas. Mc Graw Hill. México D.F.
- Edmundo Jandt Fred () Ganar, Ganar Negociando.
- RicciBitti, Pio E. Cortesi Santa. (1980), Comportamiento no verbal y Comunicación. Gustavo Gili, Barcelona.
- Maslow, A. (1999). La amplitud potencial de la naturaleza humana. México, Trillas.
- Logan, L. y Logan, V. (1986). Estrategias para una enseñanza creativa, Barcelona, Oikos-ten



- Fernández, C. y Galguera, L. (2009) Teorías de la comunicación, Mc Graw Hill.
- Maddux Robert () negociación exitosa (estrategias y tácticas efectivas para negociar).