



UNIVERSIDAD CAECE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACION

PROGRAMA DE: TECNICAS DE NEGOCIACIÓN		
CODIGO DE LA CARRERA 117	PLAN DE LA CARRERA 06X	CODIGO ASIGNATURA 1079/06X
AÑO 4º	CUATRIMESTRE 2º	VIGENCIA 2006
CARRERA: LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL		
Nº DE RESOLUCIÓN MINISTERIAL 1404/06		Nº DE RESOLUCIÓN INTERNA 901/05 – 265/06

OBJETIVOS

Que los alumnos logren:

- Conocer y comprender el ejercicio del liderazgo, y descubrir la importancia de los líderes en las organizaciones.
- Conocer los comportamientos y rasgos de personalidad de los distintos estilos de liderazgo.
- Determinar su propio perfil del liderazgo y comprender como relacionarse con el de otras personas para alcanzar objetivos.
- Comprender la importancia del rol del líder en el trabajo en equipo y en el desarrollo y performance del mismo.
- Conocer el proceso y entender los principios de la negociación.
- Identificar y analizar los distintos estilos de negociación e identificar su estilo personal.
- Conocer las distintas herramientas para la planificación de la negociación y el manejo de las tácticas durante el proceso.
- Entender la dinámica del conflicto y descubrir los caminos para una resolución constructiva y conveniente de los mismos.

CONTENIDOS MINIMOS

Roles y Habilidades gerenciales. El liderazgo. Relación entre roles y niveles. El rol del gerente y el rol del líder. Estilos personales y estilos de liderazgo. El liderazgo como actitud y como comportamiento. Motivación, poder y liderazgo. El comportamiento del líder.

Prácticas y compromisos del liderazgo. Liderazgo situacional, variables situacionales. El líder y el cambio. Enfrentar el status quo, inspirar una visión compartida, servir de modelo, desarrollar y preparar a los demás. Coaching y motivación. Teoría X y Teoría Y. Los principios de la motivación y el rol del líder. El líder como coach para la alta performance. Equipos de trabajo: rol del líder. Oportunidad, actitud y localización. Requisitos para el funcionamiento de un equipo: interdependencia, compromiso, poder. Principios del funcionamiento y comportamiento del equipo. Orientación. Etapas en el desarrollo del equipo: formación, control, liderazgo situacional y crecimiento.

El proceso de negociación: la negociación como arte, técnica, estrategia y táctica. El proceso inicial. Establecimiento de objetivos específicos. El marco de la negociación. Los tipos de conflictos. El plan de acción. Fases de la negociación. Hacia un acuerdo. Puertas abiertas hacia nuevas negociaciones. Tipos de negociación. Las variables de la negociación. Campos de la negociación. Características de la actitud negociadora: la comunicación en la negociación. Comunicación verbal y corporal. Los ruidos internos. El impacto desestructurante del mensaje. Concentración en los intereses. La búsqueda de opciones y la utilización de criterios objetivos. Los comportamientos en el proceso de negociación.

PROGRAMA ANALÍTICO

1. LOS INDIVIDUOS COMO LÍDERES

Definición liderazgo. Funciones administrativas de liderazgo. Niveles de análisis de la teoría de liderazgo. Paradigmas de la teoría de liderazgo. Rasgos de personalidad y liderazgo. Rasgos de los líderes efectivos. Perfil de personalidad de líderes efectivos. Comportamiento y estilos de liderazgo. Rejilla de liderazgo. El liderazgo y las principales teorías de motivación. Teorías del contenido de la motivación. Teorías del proceso de la motivación. Teoría del reforzamiento. Comunicación, retroalimentación y coaching.

2. LIDERAZGO EN EQUIPOS

Teorías y modelos del liderazgo por contingencia. Teoría y modelo del continuo de liderazgo. Teoría y modelo del liderazgo camino-meta. Teoría y modelo del liderazgo normativo. Teoría y modelo del liderazgo situacional. Las teorías conductual y del liderazgo por contingencia. Teoría de los sustitutos de liderazgo. Importancia del trabajo en equipo. Cómo desarrollar destrezas de liderazgo en equipo. Cómo facilitar el aprendizaje en equipo. Cómo alentar la creatividad en equipo. Toma de decisiones en equipo. Habilidades de liderazgo para la conducción de reuniones. Equipos autoadministrados. Formación de equipos. Desarrollo y liderazgo en equipos.

3. LIDERAZGO ORGANIZACIONAL

Influencia. Poder. Política organizacional. Liderazgo carismático. Liderazgo transformacional. Liderazgo estratégico. Liderazgo de apoyo y liderazgo de servicio. Cómo dirigir el cambio. Cómo transformar una cultura con un alto grado de desempeño. Liderazgo basado en los valores. La organización que aprende y su cultura.

4. PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN

La negociación eficaz. El entorno de la negociación. Características del negociador. El proceso de la negociación. La búsqueda de la información. Estableciendo los objetivos de la negociación. Preparando las estrategias y las tácticas. El manual de los argumentos. Los beneficios que reporta la preparación. Persuasión mediante argumentos. Las objeciones. La utilización del tiempo. El gris del negociador. Las concesiones en la negociación. Cómo superar los bloqueos. Cómo lograr el acuerdo.

5. EL FACTOR HUMANO EN LA NEGOCIACIÓN

Motivaciones y necesidades. Decisiones racionales. Comportamiento no verbal. El entorno y la negociación. Los pequeños grupos. El autodominio. El cambio de hábitos. Análisis de los diferentes estilos de negociación. Cómo negociar con los diferentes estilos.

6. HERRAMIENTAS DEL NEGOCIADOR

La escucha activa. El manejo eficaz de las preguntas. La utilización de material de apoyo. El uso del espacio. El método de Harvard. La mediación para resolver

conflictos en las organizaciones. Las estrategias del tipo cuándo. Las estrategias del tipo cómo y dónde.

BIBLIOGRAFÍA

Lussier, R. y Achua, C. F. Achua **Liderazgo**. Thomson Learning.

de Manuel Dasí. F y Martínez-Vilanova Martínez, T. **Técnicas de Negociación**. ESIC

Nierenberg, G. **El Negociador Completo**. Limusa.

Hersey, P., Blanchard, K., Jonson, D. ((1998). **Administración del Comportamiento Organizacional, Liderazgo Situacional**. Prentice Hall.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA

Robbins, S. (1993). **Comportamiento Organizacional**. Prentice Hispamericana.

Tichy, N. **Líderes en Acción**. CECSA.

Ury, W., Fisher, R. y Patton, B. **Si de Acuerdo, Cómo Negociar sin Ceder.**

Aldao Zapiola, C. **La Negociación**. Macchi,

Rafia, H. **El arte y la ciencia de la negociación**. Fondo de Cultura Económica.

METODOLOGIA

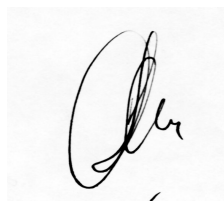
Se desarrollarán clases teóricas y teórico-prácticas, con participación activa y metódica del alumno.

APROBACIÓN DEL CURSADO DE LA ASIGNATURA

- Cumplimiento del 75% de asistencia
- Evaluaciones parciales según lo establecido en la planificación de la materia, presentada en su oportunidad por la cátedra y aprobada por el Departamento.

EVALUACIÓN FINAL: REGIMEN DE APROBACIÓN DE LA MATERIA

La evaluación final consistirá en un examen oral y/o escrito, que comprenda la totalidad de los contenidos, según el programa vigente de la materia.



ARNOLDO MUHRER
Director de Departamento



MARIANA ORTEGA
Secretaria Académica