



Anexo 8.3
Programa Condensado



| | |
|--|-------------------|
| Learning Unit: Leadership and Negotiation | July, 2016 |
| Major: Energy Management and Sustainable Development. | Plan: 401 |
| Semester: 6° | Credits: 3 |

| Week | Topic | Homework | Rereferences |
|------|---|-------------------|--|
| 1 | Introduction and Coaching | | |
| 2 | Organizational Conflict: Conflict management and evaluation Psychological aspects of conflict. | Team Presentation | MUNDUATE JACA, L. y MEDINA DÍAS, F. (Coordinadores) <i>Gestión del conflicto, negociación y mediación</i> . Ed. Pirámide, España, 2009 |
| 3 | Conflict management applications: negotiation, Crisis, cooperation, competition and reconciliation. Alliances. | Team Presentation | MUNDUATE JACA, L. y MEDINA DÍAS, F. (Coordinadores) <i>Gestión del conflicto, negociación y mediación</i> . Ed. Pirámide, España, 2009 |
| 4 | Negotiation theory Basics of Negotiation: different kinds of negotiation. Negotiation's components. | Written exam | Roy J. Lewicki, David M. Saunders: <i>Fundamentos de la Negociación</i> (2012) 5ª ed. Ed. Mc. Graw Hill Budjac Corvette. Barbara A, (2011) <i>tecnicas de negociacion y resolucion de conflictos</i> . Ed.Pearson |
| 5 | Negotiation Strategies: Planification A. Information B. Goal definition | Team Presentation | Roy J. Lewicki, David M. Saunders: <i>Fundamentos de la Negociación</i> (2012) 5ª ed. Ed. Mc. Graw Hill Budjac Corvette. Barbara A, (2011) <i>tecnicas de negociacion y resolucion de conflictos</i> . Ed.Pearson |



Anexo 8.3

Programa Condensado



| | | | |
|----|--|-------------------|---|
| 6 | Negotiation Strategies 2: Negotiation A. Effective communication | Team Presentation | Budjac Corvette. Barbara A, (2011) tecnicas de negociacion y resolucion de conflictos. Ed.Pearson |
| 7 | Negotiation Strategies 2: Negotiation B. Non-verbal communication | Team Presentation | Budjac Corvette. Barbara A, (2011) tecnicas de negociacion y resolucion de conflictos. Ed.Pearson |
| 8 | Negotiation Strategies 2: Negotiation A. Applied techniques | Mind map | Budjac Corvette. Barbara A, (2011) tecnicas de negociacion y resolucion de conflictos. Ed.Pearson BAZERMAN, M y MALHOTRA, D. Negotiation genius. Ed. Harvard Business School, US, 2007 |
| 9 | Negotiation Strategies 3: post-negotiation | Team Presentation | David Lax; George Sabenius: The Manager as Negotiator: Bargaining for Cooperation and Competitive Gain (1986) Ed. Free Press |
| 10 | Negotiation Strategies 4: International Context | Essay | HENDON, D. y HENDON, R. Cómo negociar en cualquier parte del mundo. Ed. LIMUSA, México 2007 KLOTZ, J. Power tools for negotiating international business deals. Ed. Wolters Kluwer, US, 2008 |
| 11 | Managers as leaders | Team Presentation | David Lax; George Sabenius: The Manager as Negotiator: Bargaining for Cooperation and Competitive Gain (1986) Ed. Free Press |



Anexo 8.3

Programa Condensado



| | | | |
|----|--|--|--|
| 12 | Leadership impact and myths | Team Presentation | Liderazgo; Teoría, aplicación y desarrollo de habilidades. Lussier y Achua 4 ^a . edición CENGAGE Learning 2010 Los Siete Hábitos de la Gente Altamente Efectiva Covey. |
| 13 | Leadership habits | Practical Case | Liderazgo; Teoría, aplicación y desarrollo de habilidades. Lussier y Achua 4 ^a . edición CENGAGE Learning 2010 Los Siete Hábitos de la Gente Altamente Efectiva Covey. |
| 14 | Ethics | Problem Solving Examen Parcial | Liderazgo; Teoría, aplicación y desarrollo de habilidades. Lussier y Achua 4 ^a . edición CENGAGE Learning 2010 Liderazgo Responsable Horacio Martínez Herrera Ecoce Ediciones 2010 |
| 15 | PIA | Practical case, problem solving. | |
| 16 | SIASE - RESULTS | | |
| 17 | Counseling for second opportunity | | |
| 18 | 2nd Opportunity | | |
| 19 | 2nd Opportunity | | |
| 20 | Subir calificaciones a SIASE de 2 ^a op. | | |

STUDENT ACTIVITIES

Exam
Mind map
Essay
Practical case
Problem solving
Final Project - PIA



Anexo 8.3

Programa Condensado



EVALUATION

Exam: 15%
Mind Map: 5%
Essay: 5%
Practical Case: 10%
Problem Solving: 10%
PIA: 25%
Exam: 15%
Presentation: 10%
Ethic and values: 5%

REFERENCES

MUNDUATE JACA, L. y MEDINA DÍAS, F. (Coordinadores) *Gestión del conflicto, negociación y mediación*. Ed. Pirámide, España, 2009

Budjac Corvette. Barbara A, (2011) *tecnicas de negociacion y resolucion de conflictos*. Ed.Pearson

José Luis Ayoub Pérez: *Estilos de liderazgo y su eficacia en la administración pública mexicana* (2011), Ed. Lulu enterpise.

BAZERMAN, M y MALHOTRA, D. *Negotiation genius*. Ed. Harvard Business School, US, 2007

HENDON, D. y HENDON, R. *Cómo negociar en cualquier parte del mundo*. Ed. LIMUSA, México 2007

KLOTZ, J. *Power tools for negotiating international business deals*. Ed. Wolters Kluwer, US, 2008

Roy J. Lewicki, David M. Saunders: *Fundamentos de la Negociación* (2012) 5ª ed. Ed. Mc. Graw Hill

David Lax; George Sebenius: *The Manager as Negotiator: Bargaining for Cooperation and Competitive Gain* (1986) Ed. Free Press

Liderazgo; Teoría, aplicación y desarrollo de habilidades. Lussier y Achua 4ª. edición CENGAGE Learning 2010

Los Siete Hábitos de la Gente Altamente Efectiva Covey.

Liderazgo Responsable Horacio Martínez Herrera Ecoce Ediciones 2010

c.c.p. Secretarios Académicos
c.c.p. Auxiliar Académico
c.c.p. Alumno