



Anexo 8.3  
Programa Condensado



<b>Materia o unidad de aprendizaje: Liderazgo y negociación</b>	<b>Fecha de actualización: Enero 2016</b>
<b>Licenciatura: Licenciatura en Administración de Energía y Desarrollo Sustentable</b>	<b>Plan: 401</b>
<b>Semestre: 6°</b>	<b>Créditos: 3</b>

Semana	Tema	Actividades, Tareas, Exámenes	Bibliografía
1	<b>Introducción al curso (conflicto, negociación y liderazgo)</b> <b>Tutoría</b>		
2	El conflicto en las organizaciones. La optimización del rendimiento en la estimulación del conflicto Gestión del conflicto y su evaluación Aspectos emocionales de la gestión del conflicto	Presentación en equipo	MUNDUATE JACA, L. y MEDINA DÍAS, F. (Coordinadores) Gestión del conflicto, negociación y mediación. Ed. Pirámide, España, 2009
3	Gestión del conflicto aplicada: mediación y negociación. Crisis, cooperación, competición y reconciliación. Formación de alianzas.	Presentación en equipo	MUNDUATE JACA, L. y MEDINA DÍAS, F. (Coordinadores) Gestión del conflicto, negociación y mediación. Ed. Pirámide, España, 2009
4	Teoría de la negociación La naturaleza de la negociación: tipos de negociación Elementos de la negociación	Examen Parcial escrito	Roy J. Lewicki, David M. Saunders: <i>Fundamentos de la Negociación</i> (2012) 5ª ed. Ed. Mc. Graw Hill Budjac Corvette. Barbara A, (2011) tecnicas de negociacion y resolucion de conflictos. Ed.Pearson



### Anexo 8.3

#### Programa Condensado



5	Estrategias de negociación 1: Planificación de la negociación A. Recopilación de información B. Técnicas de definición de objetivos (9 Preguntas; FODA; análisis circular)	Presentación en equipo	Roy J. Lewicki, David M. Saunders: <i>Fundamentos de la Negociación</i> (2012) 5ª ed. Ed. Mc. Graw Hill Budjac Corvette. Barbara A, (2011) tecnicas de negociacion y resolucion de conflictos. Ed.Pearson
6	Estrategias de negociación 2: Negociación plena A. Seminario de comunicación efectiva y asertividad; taller de lenguaje no verbal		Budjac Corvette. Barbara A, (2011) tecnicas de negociacion y resolucion de conflictos. Ed.Pearson
7	Estrategias de negociación 2: Negociación plena B. Taller de comunicación no verbal		Budjac Corvette. Barbara A, (2011) tecnicas de negociacion y resolucion de conflictos. Ed.Pearson
8	Estrategias de negociación 2: Negociación plena C. Técnicas aplicadas de negociación	Mapa mental de las principales estrategias de negociación	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	Estrategias de negociación 3: Post negociación		David Lax; George Sabenius: The Manager as Negotiator: Bargaining for Cooperation and Competitive Gain (1986 ) Ed. Free Press



### Anexo 8.3

#### Programa Condensado



10	Estrategias de negociación 4: Negociación en el contexto internacional; negociación en el contexto político	Ensayo sobre las tendencias culturales de negociación en tres distintos países	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	Los gerentes como líderes: la tercera vía	Presentación en equipo	David Lax; George Sabenius: The Manager as Negotiator: Bargaining for Cooperation and Competitive Gain (1986 ) Ed. Free Press
12	El impacto del líder y los mitos sobre el liderazgo	Presentación en equipo	Liderazgo; Teoría, aplicación y desarrollo de habilidades. Lussier y Achua 4ª. edición CENGAGE Learning 2010 Los Siete Hábitos de la Gente Altamente Efectiva Covey.
13	Hábitos del líder efectivo; liderazgo en acción	Método de caso de liderazgo	Liderazgo; Teoría, aplicación y desarrollo de habilidades. Lussier y Achua 4ª. edición CENGAGE Learning 2010 Los Siete Hábitos de la Gente Altamente Efectiva Covey.
14	Ética en la negociación y el liderazgo	Análisis de problema de liderazgo y ética	Liderazgo; Teoría, aplicación y desarrollo de habilidades. Lussier y Achua 4ª. edición CENGAGE Learning 2010 Liderazgo Responsable Horacio Martínez Herrera Ecoce Ediciones 2010



### Anexo 8.3

### Programa Condensado



15	<b>Caso práctico final Entrega de producto integrador</b>	Caso práctico final de conflicto, aplicación de estrategias de negociación y liderazgo	
16	<b>Subir resultados a SIASE</b>		
17	Semana de tutorías		
18	Curso de segunda oportunidad		
19	Curso de segunda oportunidad		
20	Subir calificaciones a SIASE de 2ª op.		

#### ACTIVIDADES PARA EL ALUMNO

Examen parcial de gestión de conflicto.  
 Mapa mental de las principales estrategias de negociación  
 Ensayo sobre las tendencias culturales de negociación en tres distintos países (además de México)  
 Método de caso de liderazgo  
 Análisis de problema de liderazgo y ética  
 Caso práctico final de conflicto, aplicación de estrategias de negociación y liderazgo  
 Producto Integrador: Investigación, análisis y ensayo final sobre un caso de liderazgo y negociación del ámbito nacional o internacional, aplicando las teorías de negociación.

#### EVALUACIÓN

**Examen: 15%**  
**Mapa Mental: 5%**  
**Ensayo: 5%**  
**Método de caso: 10%**  
**Análisis de problema: 10%**  
**Caso práctico: 25%**  
**Producto Integrador: 20%**  
**Presentación: 5%**



## Anexo 8.3

### Programa Condensado



Ética y valores: 5%

#### BIBLIOGRAFÍA TEXTO

- 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