



**UANL**

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN®

### Anexo 8.3

### Programa Condensado



**FCPyRI**

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES

<b>Materia o unidad de aprendizaje:</b> Negociación y toma de decisiones	<b>Última actualización:</b> Noviembre 2021
<b>Licenciatura:</b> LRI/LCP/LAEDS	<b>Plan:</b> 420
<b>Semestre:</b> Sexto	<b>Créditos:</b> 3

Semana	Tema	Actividades, Tareas, Exámenes	Bibliografía
1	Bienvenida y Encuadre del Curso.		Budjac, B., (2011). Técnicas de negociación y resolución de conflictos. Ed.Pearson, México.
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Definición de negociación y sus componentes</li> <li>Conflicto</li> </ul>		<p>DeMar, B., &amp; C. de Janasz, S., (2013). Negotiation and Dispute Resolution. Pearson Education Inc., Prentice Hall. New Jersey, U. S. A.</p> <p>MacDonald (2015) What if you could trade a paperclip for a house? Recuperado de <a href="https://youtu.be/8s3bdVxuFBs">https://youtu.be/8s3bdVxuFBs</a></p>
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estilos de negociación</li> <li>Comunicaciones en la negociación</li> </ul>		<p>Budjac, B., (2011). Técnicas de negociación y resolución de conflictos. Ed.Pearson, México.</p> <p>MacDonald (2015) What if you could trade a paperclip for a house? Recuperado de <a href="https://youtu.be/8s3bdVxuFBs">https://youtu.be/8s3bdVxuFBs</a></p>
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diferencias culturales y sus efectos en la negociación</li> <li>Intereses y objetivos de la negociación</li> </ul>		DeMar, B., & C. de Janasz, S., (2013). Negotiation and Dispute Resolution. Pearson Education Inc., Prentice Hall. New Jersey, U. S. A.
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>Efectos del poder en la negociación</li> <li>Principios de persuasión</li> </ul>	Evidencia 1	Budjac, B., (2011). Técnicas de negociación y resolución de conflictos. Ed.Pearson, México.
6	<ul style="list-style-type: none"> <li>La negociación en el liderazgo y las relaciones</li> </ul>		DeMar, B., & C. de Janasz, S., (2013).



**UANL**

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN®

**Anexo 8.3**

**Programa Condensado**



**FCPyRI**

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES

	<p>públicas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Intervención de terceras partes</li> </ul>		<p>Negotiation and Dispute Resolution. Pearson Education Inc., Prentice Hall. New Jersey, U. S. A.</p>
7		<b>Examen parcial</b>	<p>Budjac, B., (2011). Técnicas de negociación y resolución de conflictos. Ed.Pearson, México.</p> <p>DeMar, B., &amp; C. de Janasz, S., (2013). Negotiation and Dispute Resolution. Pearson Education Inc., Prentice Hall. New Jersey, U. S. A.</p>
8	<ul style="list-style-type: none"> <li>Toma de decisiones en un mundo complejo</li> <li>El proceso analítico de jerarquización</li> </ul>		<p>Saaty, T.(2014) Toma de decisiones para líderes. RWS Publications. Pittsburgh, EE.UU.</p> <p>Girenzer, G. (2017) How do smart people make smart decisions? Recuperado de <a href="https://youtu.be/-Lg7G8TMe_A">https://youtu.be/-Lg7G8TMe_A</a></p>
9	<ul style="list-style-type: none"> <li>Como analizar y estructuras las jerarquías</li> <li>Como establecer prioridades</li> </ul>	<b>Evidencia 2</b>	<p>Saaty, T.(2014) Toma de decisiones para líderes. RWS Publications. Pittsburgh, EE.UU.</p> <p>Girenzer, G. (2017) How do smart people make smart decisions? Recuperado de <a href="https://youtu.be/-Lg7G8TMe_A">https://youtu.be/-Lg7G8TMe_A</a></p>
10	<ul style="list-style-type: none"> <li>Planificación</li> </ul>		<p>Saaty, T.(2014) Toma de decisiones para líderes. RWS Publications. Pittsburgh, EE.UU.</p> <p>Gutiérrez López, E., Preciado Rodríguez, J. M., &amp; Robles Parra, J. M. (2018). Modelo de toma de decisiones</p>



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Anexo 8.3

Programa Condensado



FCPyRI

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES

			para la construcción sustentable de obra pública. Estudios Sociales: Revista de Investigación Científica, 28(51), 1–22. <a href="https://doi.org/10.24836/es.v28i51.567">https://doi.org/10.24836/es.v28i51.567</a>
11	<ul style="list-style-type: none"> <li>Resolución de conflictos</li> </ul>		<p>Saaty, T.(2014) Toma de decisiones para líderes. RWS Publications. Pittsburgh, EE.UU.</p> <p>Gutiérrez López, E., Preciado Rodríguez, J. M., &amp; Robles Parra, J. M. (2018). Modelo de toma de decisiones para la construcción sustentable de obra pública. Estudios Sociales: Revista de Investigación Científica, 28(51), 1–22. <a href="https://doi.org/10.24836/es.v28i51.567">https://doi.org/10.24836/es.v28i51.567</a></p>
12	<ul style="list-style-type: none"> <li>Análisis de decisiones <i>Costo/Beneficio y Distribución de Recursos</i></li> </ul>	Evidencia 3	<p>Saaty, T.(2014) Toma de decisiones para líderes. RWS Publications. Pittsburgh, EE.UU.</p> <p>Gutiérrez López, E., Preciado Rodríguez, J. M., &amp; Robles Parra, J. M. (2018). Modelo de toma de decisiones para la construcción sustentable de obra pública. Estudios Sociales: Revista de Investigación Científica, 28(51), 1–22. <a href="https://doi.org/10.24836/es.v28i51.567">https://doi.org/10.24836/es.v28i51.567</a></p>
13	<ul style="list-style-type: none"> <li>Toma de decisiones en grupo</li> </ul>		Saaty, T.(2014) Toma de decisiones para líderes. RWS Publications. Pittsburgh, EE.UU.
14	Producto Integrador de Aprendizaje.	<b>Entrega de producto Integrador de Aprendizaje.</b>	
15	Producto Integrador de Aprendizaje	Presentación de Producto Integrador	N/A
16	Entrega de calificaciones finales.	Revisión de puntos y firma de	N/A



**UANL**

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

**Anexo 8.3**

**Programa Condensado**



**FCPyRI**

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES

		calificaciones.	
17	Tutoría Académico-administrativa.	Tutoría Académico-administrativa	N/A
18	Segunda Oportunidad.	Segunda Oportunidad	N/A
19	Cierre de Segunda Oportunidad.	Segunda Oportunidad	N/A
20	Tutoría Académico-administrativa.	Tutoría Académico-administrativa	N/A

**INFORMACIÓN**

- El estudiante que no apruebe la primera oportunidad, solo podrá participar en el proceso de evaluación de segunda oportunidad si cumple con al menos el 70% de las actividades establecidas en el programa analítico de la unidad de aprendizaje correspondiente, en caso contrario se asentará en la minuta de segunda oportunidad las siglas NC, que significa no cumplió.
- Toda persona que incurra en actos delictivos, como hurto -de manera física o electrónica-, amenazas, secuestro, homicidio, o cualquier tipo de daño físico, moral o patrimonial dentro de las áreas o recintos universitarios, será sancionada por el Honorable Consejo Universitario hasta con la expulsión definitiva, independientemente de las sanciones penales a los que se haya hecho acreedora.
- Si el estudiante no participa en ninguna de las actividades programadas en el proceso de evaluación, se asentarán en la minuta correspondiente las siglas NP, que significan no presentó.
- Las calificaciones son consideradas información confidencial del estudiante, por lo tanto solo podrán ser comunicadas al mismo personalmente o a través del SIASE. Para estudiantes menores de edad, éstas podrán ser comunicadas también a su tutor legal.
- Las actividades de aprendizaje deberán llevarse a cabo en los horarios y espacios oficialmente autorizados.
- El estudiante que no cumpla con el 80% de asistencia, no podrá presentar el examen parcial correspondiente.

**EVALUACIÓN**

Fase	Evidencia	Descripción	Ponderación
1	1	Cuadro comparativo sobre las tendencias culturales de negociación en tres distintos países	10%
		Prueba objetiva (examen parcial)	15%
2	2	Foro de discusión sobre el proceso analítico de jerarquización	10%
3	3	Análisis, solución y fundamentación de caso y/o problema, relacionado con gestión de conflictos, aplicación de estrategias de negociación y liderazgo	15%
Ponencia			10%



**UANL**

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN®

**Anexo 8.3**

**Programa Condensado**



**FCPyRI**

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y RELACIONES INTERNACIONALES

PIA		Reporte de resolución de problemas en torno a una negociación entre dos o más partes en los sectores ambiental y energético.	40%
			Total 100%

**BIBLIOGRAFÍA TEXTO**

Budjac, B., (2011). Técnicas de negociación y resolución de conflictos. Ed.Pearson, México.

DeMar, B., & C. de Janasz, S., (2013). Negotiation and Dispute Resolution. Pearson Education Inc., Prentice Hall. New Jersey, U. S. A.

Gutiérrez López, E., Preciado Rodríguez, J. M., & Robles Parra, J. M. (2018). Modelo de toma de decisiones para la construcción sustentable de obra pública. Estudios Sociales: Revista de Investigación Científica, 28(51), 1–22. <https://doi.org/10.24836/es.v28i51.567>

Saaty, T.(2014) Toma de decisiones para líderes. RWS Publications. Pittsburgh, EE.UU.

Girenzer, G. (2017) How do smart people make smart decisions? Recuperado de [https://youtu.be/-Lg7G8TMe\\_A](https://youtu.be/-Lg7G8TMe_A)

MacDonald (2015) What if you could trade a paperclip for a house? Recuperado de <https://youtu.be/8s3bdVxuFBs>

**Bibliografía complementaria:**

Lewicki, R. J., Saunders, D. M., Barry, B., Garcilazo Lagunes, S., & Vite López, R. (2012). Fundamentos de negociación (5a. ed. --.). México D.F.: Mc Graw-Hill.

Northouse, P. G. (2019). Leadership: theory and practice. Eighth Edition. Los Angeles: SAGE Publications

*ccp. Secretarios Académicos*

*ccp. Auxiliar Académico*

*ccp. Estudiante*