|  |  |
| --- | --- |
| **Materia o unidad de aprendizaje**: Negociación y Toma de decisiones. | **Última actualización**: Septiembre 2022 |
| **Licenciatura:** LRI/LCP/LAEDS | **Plan: 420** |
| **Semestre: Sexto** | **Créditos: 3** |
| **Elaborado por: Dra. Teresita de Jesús Martínez Chapa** |  |
| **Academia: Ciencias Administrativas Privadas** | |

**TEMARIO:**

* **Definición de Negociación y sus componentes.**
* **Conflicto.**
* **Estilos de Negociación.**
* **Comunicaciones en la negociación.**
* **Diferencias culturales y sus efectos en la negociación.**
* **Intereses y objetivos de la negociación.**
* **Efectos del poder en la negociación.**
* **Principios de persuasión.**
* **La Negociación en el liderazgo y las relaciones públicas.**
* **Intervención de terceras partes.**
* **Toma de decisiones en un mundo complejo,**
* **El proceso analítico de jerarquización.**
* **Cómo analizar y estructuras las jerarquías.**
* **Como establecer prioridades.**
* **Planificación.**
* **Resolución de conflictos.**
* **Análisis de decisiones Costo/Beneficio y Distribución de Recursos.**
* **Toma de decisiones en grupo.**

**BIBLIOGRAFÍA:**

|  |
| --- |
| **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**  **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**