|  |  |
| --- | --- |
| **Materia o unidad de aprendizaje**: Negociación y toma de decisiones | **Última actualización**: Septiembre 2023 |
| **Licenciatura:** Administración de energía y desarrollo sustentable | **Plan: 420** |
| **Semestre:**  6to | **Créditos: 3** |
| **Elaborado por. Magda Gisela Cavazos Villa** |  |
| **Academia:** Desarrollo Sustentable | |

**TEMARIO**

1. Negociación (definición)
2. Componentes de la negociación
3. Estilos de negociación

* Evasión
* Contencioso
* Adaptativo
* Cooperativo

1. Formas de comunicación en la negociación
2. Diferencias culturales y sus efectos en la negociación
3. Principios de persuasión
4. La negociación en el liderazgo y las relaciones públicas
5. Toma de decisiones en un mundo complejo
6. El proceso analítico de jerarquización

* ¿Que es y como funciona?

1. Como analizar y estructrar las jerarquías

* ¿Cómo clasificar las jerarquías?
* ¿Cómo construer jerarquías?
* ¿Cómo estructurar una jerarquía?

**REFERENCIAS**

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