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
4. Formas de comunicación en la negociación
5. Diferencias culturales y sus efectos en la negociación
6. Principios de persuasión
7. La negociación en el liderazgo y las relaciones públicas
8. Toma de decisiones en un mundo complejo
9. El proceso analítico de jerarquización
    - ¿Que es y como funciona?
10. 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