**Universidad Autónoma de Nuevo León**

**Facultad de Ciencias Políticas y**

**Relaciones Internacionales**

**GUIA DE ESTUDIO:**

**Liderazgo y Negociación**

**Docente Responsable**

**MSc. Paulina Jiménez Quintana**

**Academia: Desarrollo Sustentable**

**Coordinador: Dra. Ana María Romo**

**TEMAS PARA ESTUDIO DEL EXAMEN EXTRAORDINARIO**

1. **Introducción a la negociación**
2. Fundamentos de Negociación y Resolución de Conflictos
3. ¿Por qué estudiar negociación? Características de la negociación
4. La Naturaleza de la Negociación: Interdependencia, cuestiones a tratar, intereses, el rol de los incentivos.
5. Conflicto
6. Preparación y planeación: objetivos e intereses, la importancia de la investigación en la negociación.
7. Ética en la negociación.
8. **Teoría de la Negociación**
9. El lenguaje de la negociación
10. La base de la negociación: diferentes tipos de negociación. Los componentes de la negociación.
11. BATNA
12. Estrategias de negociación:
13. Distributivas
14. Integrativas
15. Conflicto y resolución de conflictos.
16. Comunicación efectiva: entenderse a uno mismo y el impacto de la comunicación no verbal en la negociación.
17. **Teoría del Liderazgo**
18. Introducción a la teoría del liderazgo como commodity del siglo XXI.
19. **Implicaciones internacionales de Negociación y Liderazgo**
20. Negociación Internacional y su dimensión crossVcultural. Preparación para una negociación internacional.
21. Costumbres, cuestiones legales y otro protocolos internacionales. Implicaciones culturales y resolución de casos.

**Bibliografía:**

Negotiation and Dispute Resolution V Berverly J. DeMar, Suzanne C. de Janasz, 1st. Edition, 2013. Pearson Education Inc., Prentice Hall. New Jersey, U. S. A.

G. Northouse, P. (2013). Leadership: Theory and Practice. 6th ed. Western Michigan University. SAGE Publications, Inc. U.S.A.

David Lax; George Sabenius: The Manager as Negotiator: Bargaining for Cooperation and Competitive Gain (1986) Ed. Free Press

Budjac Corvette. Barbara A, (2011) Técnicas de negociacion y resolucion de conflictos. Ed.Pearson

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.

Vídeos TED Talks: “One red paperclip”, “An independent diplomat”, “¿Qué nos hace sentir bien sobre nuestro trabajo?”, “Why do women have flat heads?”.