

**1. DATOS GENERALES DEL CURSO**

Nombre del curso	Optativa VII				
Programa al que pertenece	Licenciatura en Mercadotecnia Digital				
Área de formación	Optativa Abierta				
Clave de la materia	IH710		Créditos	6	
Horas totales del curso	60	Horas Teoría	30	Horas Práctica	30
Fecha de diseño del curso	31/05/2022		Fecha de actualización del curso	12/01/2023	

2. COMPETENCIA

El estudiante aplica herramientas y estrategias de negociación en situaciones y contextos diversos, dentro o fuera de las organizaciones, con la finalidad de favorecer el trato a negociar, desde su inicio, proceso y cierre, así como su posterior seguimiento, de manera efectiva.

3. PRODUCTO INTEGRADOR

Descripción	Analizarás una situación de negociación dentro de una organización, tu experiencia como negociador, y cómo se relaciona con el marketing digital.
--------------------	---

4. RECORTE DE CONTENIDO

	Tema 1	Tema 2	Tema 3	Tema 4	Tema 5	Tema 6	Tema 7
Título	Introducción a la negociación	El proceso de la negociación	La importancia de saber escuchar	Fijación de límites y objetivos	Estilos para el manejo de conflictos	Estrategias de un negociador	Cierre de la negociación
Objetivo	Identificar los principales conceptos y elementos que forman parte de una negociación.	Distinguir los principales pasos en el proceso de negociación.	Reconocer la importancia del hábito de la escucha activa para un negociador.	Establecer los límites y objetivos apropiados que favorezcan el cierre de una negociación.	Identificar los distintos estilos que se pueden usar en un conflicto o negociación.	Identificar y comprender las estrategias más comunes al negociar.	Conocer los factores que inciden en el cierre de una negociación.





Contenido	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es negociar? • Tipos básicos de negociación (Competitivas vs Colaborativas) • Elementos de una negociación • ¿Quién es un negociador? • Características de un buen negociador 	<ul style="list-style-type: none"> • Preparación • Establecimiento de la relación • Recopilación de información • Utilización de la información • Ofrecimiento • Cierre del acuerdo • Instrumentación del acuerdo 	<ul style="list-style-type: none"> • La escucha activa • Barreras que impiden escuchar • Hacer preguntas • El lenguaje corporal 	<ul style="list-style-type: none"> • Fijación de objetivos y límites en una negociación • ¿Qué es el MAAN? 	<ul style="list-style-type: none"> • El gesto • Señuelo • Tipo bueno - Tipo malo • Pida algo a cambio • Basura en el camino • Mordisco ("Nibble") • Tómalo o déjalo • "Blofear" 	<ul style="list-style-type: none"> • El Gesto • Señuelo • Presionar • Pida algo a cambio • Basura en el camino • Pílon • Tómalo o déjalo • "Blofear" 	<ul style="list-style-type: none"> • Cerrar un trato • Saber cómo cerrar • Superar las objeciones • Sistemas de seguimiento
------------------	--	--	---	--	---	--	---

5. PRERREQUISITOS

Obligatorios

Ninguno

Recomendados

Comportamiento del Consumidor, Inteligencia Emocional

6. PERFIL DEL DOCENTE PARA IMPARTIR EL CURSO

Profesor con nivel Licenciatura o Posgrado de cualquier carrera Económico Administrativa o afín, que cuente con conocimientos sobre elementos, herramientas y estrategias de negociación, así como su aplicación como sistemas de valor agregado en transacciones comerciales.

