

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE ASUNCIÓN**  
**FACULTAD POLITÉCNICA**  
**INGENIERÍA EN SISTEMAS DE PRODUCCIÓN**  
**PLAN 2009**  
**PROGRAMA DE ESTUDIOS**

Resolución N° 19/16/46-00 Acta N° 1057/19/08/2019 - ANEXO 02

**I. - IDENTIFICACIÓN**

- |                                    |   |
|------------------------------------|---|
| 1. Asignatura                      | : Electiva VIII – Negociación Internacional |
| 2. Horas semanales                 | : 5 horas                                   |
| Clases teóricas                    | : 2 horas                                   |
| Clases prácticas                   | : 3 horas                                   |
| 3. Total real de horas disponibles | : 85 horas                                  |
| Clases teóricas                    | : 34 horas                                  |
| Clases prácticas                   | : 51 horas                                  |

**II. - JUSTIFICACIÓN**

En esta asignatura se analizan los elementos principales de la negociación internacional, se examinan las condiciones necesarias para que un manejo y resolución de conflictos tenga probabilidades de éxitos. Se desarrollan capacidades para facilitar la habilidad de operar en mercados internacionales, comprendiendo y superando las barreras culturales, detectar oportunidades y retos para la globalización en las empresas innovadoras.

**III. - OBJETIVOS**

1. Analizar medios para resolución y comportamientos frente a los conflictos.
2. Describir diferentes estilos de negociación.
3. Identificar los pasos de un proceso de negociación.
4. Examinar los pilares de una negociación eficiente.

**IV. - PRE - REQUISITO**

180 créditos en asignaturas obligatorias y 30 créditos en, electivas

**V. - CONTENIDO**

**5.1. Unidades programáticas**

1. Conflictos
2. Negociación
3. Conceptos referenciales de la negociación
4. Pasos de un proceso de negociación

**5.2. Desarrollo de las unidades programáticas**

**1. Conflictos**

- 1.1. Medios Alternos de Resolución de Conflictos.
- 1.2. Modelos de Conflictos.
- 1.3. Factores de Conflictos.
- 1.4. Comportamientos frente al conflicto.
- 1.5. Gestión. Gerenciamiento Eficiente. RAD.
- 1.6. Posiciones Vs. Intereses.
- 1.7 Casos recomendables.

**2. Negociación**

- 2.1. Negociación. Conceptos.
- 2.2. Modelos de Negociación Competitiva, Distributiva y Colaborativa.
- 2.3. Estilos del Negociador.
- 2.4. Preparación de la Negociación.
- 2.5. Los 7 Elementos según Roger Fisher/WilliamUry.
- 2.6. MAAN (Mejor Alternativa de Acuerdo Negociado). Clarificar el MAAN. PAAN (Peor Alternativa de Acuerdo Negociado).
- 2.7. Acuerdo. Concepto. Aceptación.
- 2.8. Estrategias. Formalización.
- 2.9. Cuadro Negociación/Mediación/Conciliación/Arbitraje/Juicio.
- 2.10. Arbitraje. Mediación. Características.
- 2.11. Casos Recomendables.

**3. Conceptos referenciales de Negociación.**

- 3.1. Negociación basada en Intereses.
- 3.2. Posiciones. Posturas e Intereses.
- 3.3. Contraparte. Tipos de Intereses. Principales. Derivados. Participantes. Metodología. Las 3 C de los Intereses.
- 3.4. Conflicto, Comunes y Complementarios.
- 3.5. BATNA. Concepto. Vacuna del Negociador.



- 3.6. Escucha Activa. Punto Límite.
- 3.7. Comunicación. Las Emociones, Mitos, Tácticas.
- 4. Pasos de un Proceso de Negociación.**
  - 4.1. Creación de una Agenda.
  - 4.2. Compartir. Crear Confianza y Comodidad.
  - 4.3. Mapa de Interés. Regateo. Largas esperas.
  - 4.4. Compromiso a Largo Plazo. 4-5- ZOPA. Expectativas y Concesiones.
  - 4.6. Compromiso. Colaboración. Cierre de Negociación.
  - 4.7. Los 7 Pilares de una Negociación Eficiente (S. Cohen).
  - 4.8. Relaciones. Intereses.
  - 4.9. BATNA. Creatividad. Justicia. Compromiso. Comunicación.

## VI. - ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

- 1. Técnicas grupales para análisis de los temas
- 2. Exposición de ejemplos
- 3. Resolución de problemas, demostraciones
- 4. Análisis de material bibliográfico

## VII. - MEDIOS AUXILIARES

- 1. Pizarrón.
- 2. Equipo multimedia
- 3. Material Bibliográfico

## VIII. - EVALUACIÓN

- 1. Acorde a la Reglamentación y Normativas vigentes en la Facultad Politécnica.

## IX. - BIBLIOGRAFÍA

- Claves de Negociación, de Steven Cohen
- Lewicki, Robert. Fundamentos de Negociación

### RECURSOS DISPONIBLES A TRAVÉS DE CICCO

- Ceballos, E. e., Correa, A. a., Rodríguez, J. j., & Rodríguez, B. b. (2016). La evaluación situacional de los conflictos: construcción y análisis del cuestionario de estrategias y metas de resolución de conflictos escolares. (Spanish). Educacion XX1, 19(2), 273-292. doi:10.5944/educXX1.13943
- García Jiménez, L. (2015). La teoría de la comunicación como matriz práctica para la resolución de conflictos. Comunicación Y Sociedad (0188-252X), (23), 45-65.
- Martínez Romero, E. (2017). Cátedra de la Paz: incidencia en la resolución pacífica de conflictos. (Spanish). Revista Criterio Jurídico Garantista, 10(16), 92-105.
- Montoya Sánchez, M. m., & Salinas Arango, N. n. (2016). La conciliación como proceso transformador de relaciones en conflicto. (Spanish). Opinión Jurídica, 15(30), 127-144.

