

PROGRAMA DE CURSO

Código	Nombre			
IN5136	TALLER DE NEGOCIACIÓN			
Nombre en Inglés				
Negotiation Workshop				
SCT	Unidades Docentes	Horas de Cátedra	Horas Docencia Auxiliar	Horas de Trabajo Personal
3	5	1,5	0	3,5
Requisitos			Carácter del Curso	
IN4703 Gestión de Operaciones I			Electivo de la carrera Ingeniería Civil Industrial	
Generales				
<p>El presente taller explora las formas en que las personas negocian para crear valor y sobrepasar los obstáculos y conflictos comunes al persuadir a su contraparte. Los estudiantes del curso serán expuestos a una serie de ejercicios que dan énfasis a los aspectos práctico-teóricos y psicológicos de: técnicas de negociación; construcción de relaciones; comunicación; descubrimiento, creación y distribución de valor. Existirá especial foco en la preparación y análisis de los procesos involucrados en la negociación.</p> <p>El taller se desarrollará la segunda mitad del semestre, es decir, desde la séptima hasta la quinceava semana (ambas inclusive).</p> <div style="border: 1px solid red; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>IMPORTANTE: La asistencia a la primera cátedra (semana 7) es de carácter obligatoria.</p> </div>				
Resultados de Aprendizaje				
<p>Los resultados de aprendizajes esperados para quien haya realizado rigurosamente todas las actividades que se le soliciten son:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Será un negociador con mayor conciencia de sí, más efectivo y reflexivo, y contará con el soporte de un marco conceptual para el diagnóstico de problemas. 				

2. Será capaz de promocionar acuerdos y entendimiento tanto internamente como externamente a sus organizaciones de interés.
3. Conocerá metodologías para el incremento de habilidades relativas a la negociación: crear valor, evitar errores comunes, analizar negociaciones sofisticadas.

Metodología Docente

La metodología docente será activo/participativa, compuesta principalmente por clases expositivas y una serie de ejercicios y simulaciones interactivas.

El taller se desarrolla principalmente en los ámbitos de:

1. **Presentar:** El taller incluirá clases expositivas. Ciertos contenidos acerca de la negociación se comunica y aprende mejor de esta manera.
2. **Practicar:** El taller incluye simulaciones de negociación completas además de ejercicios en clases con doble propósito: (a) Desarrollar experiencia; (b) Permitir la retroalimentación y reflexión estructurada de las negociaciones.
3. **Observar:** Durante el taller los estudiantes serán invitados a registrar observaciones en los diferentes ejercicios (juegos de roles). Se les solicitará que trabajen sobre ellas para aumentar la conciencia de los diferentes estilos de negociación y para identificar aquellos estilos que más les acomoden.
4. **Discutir:** Para maximizar el aprendizaje de las experiencias de otros, existirán múltiples oportunidades para la discusión en clases de las experiencias de negociación de los estudiantes y de sus juegos de rol.
5. **Reflexionar:** Fuera de clase, los alumnos deberán escribir breves reportes y bitácoras para ayudar a refinar el entendimiento de la negociación y ser mejores observadores de ellos mismos como negociadores.

Evaluación General

El taller será evaluado en los siguientes ámbitos:

- Participación y asistencia a clases – 30%
- Simulaciones y casos (máximo 7) – 35%
- Bitácora de aprendizajes (examen) – 35%

Para obtener la aprobación del ramo, el alumno deberá rendir satisfactoriamente en cada uno de estos tres ámbitos de evaluación.

Participación y asistencia a clases:

La participación en clases contempla asistencia a la totalidad de las sesiones, pudiendo el estudiante justificar ausencias por un máximo de 2 cátedras. Para ello deberá enviar vía e-mail foto del certificado médico / justificación al auxiliar coordinador del curso máximo 5 días hábiles posterior a la ausencia.

Se requerirá puntualidad con la hora de llegada a cada sesión.

Durante cada sesión se espera que el estudiante participe de manera activa, realizando intervenciones, iniciando debates, y discutiendo de manera productiva.

Simulaciones y casos:

La realización de ejercicios y simulaciones interactivas contempla un conjunto de juegos de rol. En cada simulación se le solicitará al estudiante revisar su negociación y realizar comentarios sobre su propio comportamiento y el de su contraparte.

Los resultados de la negociación deben ser entregados previos a la fecha establecida por el equipo docente. Se evaluará la reflexión acerca del proceso de negociación y no los resultados de ella.

Existirá una co-evaluación en cada simulación, cuyo objetivo es proveer de retroalimentación al compañero de negociación asignado. Se evaluará la capacidad del estudiante de emitir juicios fundados, la habilidad para describir el comportamiento del otro y emitir sugerencias que mejoren el rendimiento de la contraparte.

Bitácora de aprendizaje:

Durante el taller los estudiantes, semana a semana, dejarán registro de su aprendizaje en su bitácora personal. El propósito de la bitácora es observar y aplicar los conocimientos de negociación adquiridos a la vida real. Se espera que los estudiantes realicen sugerencias y propongan líneas de acción a negociaciones a nivel público o a relativas al entorno cercano (personal, colegas, familia, otros).

Se evaluará la capacidad de análisis y la constancia de los registros. El equipo docente puede solicitar revisión de la bitácora personal en cualquier sesión durante el semestre. Es responsabilidad de los estudiantes llevar sesión a sesión su bitácora actualizada.

UNIDADES TEMÁTICAS

Número	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
1	ACTITUD DE NEGOCIACIÓN	2
Contenidos	Resultados de Aprendizajes de la Unidad	Referencias a la Bibliografía
<p>1. Introducción: Entendiendo la negociación</p> <p>2. Ser un negociador: Desafiando supuestos; riesgo y recompensa</p> <p>3. Directrices estratégicas en la negociación: Comunicación y relaciones.</p>	<p>Al término de esta unidad el estudiante demuestra que:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Reconoce que los nuevos paradigmas de gestión requieren del acuerdo y la colaboración con las personas. Dado que las contrapartes no tienen los mismos intereses, percepciones y valores, las habilidades de negociación y persuasión son necesarias en el ámbito profesional y personal. 2. Evalúa los costos y beneficios de cómo se maneja el proceso de negociación y del uso de las acciones alternativas. 	<p>1. Falcao, Horacio. <i>Value Negotiation: How to Finally Get the Win-Win Right</i>. Singapore: Prentice Hall/Pearson Education South Asia, 2010. Print.</p> <ol style="list-style-type: none"> i. Ch.1: Introduction ii. Ch.2: Understanding Negotiation iii. Ch.3: Challenge Your Negotiation Foundations

Número	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
2	TEORÍA BÁSICA DE LA NEGOCIACIÓN Y MÉTODOS DE PREPARACIÓN	4
Contenidos	Resultados de Aprendizajes de la Unidad	Referencias a la Bibliografía
<p>1. Estableciendo Metas:</p> <ul style="list-style-type: none"> i. El proceso de la negociación ii. Las opciones Gana-Gana & Gana-Pierde iii. Absoluto vs. Relativo <p>2. Fases del Procesos de Negociación:</p> <ul style="list-style-type: none"> i. Construyendo el puente: Relación, comunicación. ii. Persecución del valor: Descubrir valor, crear valor, capturar valor iii. Mejor Decisión: Compromiso, alternativas 	<p>Al término de esta unidad el estudiante demuestra que:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Entiende la negociación como un proceso, pudiendo diagnosticar sus etapas. 2. Prepara sus negociaciones y adelanta posibles quiebres. 3. Es capaz de identificar y evitar errores comunes cometidos por negociadores. 	<p>1. Falcao, Horacio. <i>Value Negotiation: How to Finally Get the Win-Win Right</i>. Singapore: Prentice Hall/Pearson Education South Asia, 2010. Print.</p> <ul style="list-style-type: none"> i. Ch.4: Choose our goal ii. Ch.5: Choose our strategy iii. Ch.7: Relationship iv. Ch.8: Communication v. Ch.9: Building A Solid Bridge Quickly vi. Ch.10: Value Discovery vii. Ch.11: Value Creation viii. Ch.12: Value Claiming ix. Ch.13: Commitments x. Ch.14: Alternatives

Número	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
3	ALGUNAS ESTRATÉGIAS Y OBSTÁCULOS COMUNES	2
Contenidos	Resultados de Aprendizajes de la Unidad	Referencias a la Bibliografía
<p>1. Acoplando todo:</p> <ul style="list-style-type: none"> i. 7 elementos ii. Estableciendo un buen resultado iii. Control de mando integral de negociación <p>2. Negociación:</p> <ul style="list-style-type: none"> i. Momentos críticos ii. Resumen de recomendaciones iii. Aprendiendo de tu contraparte 	<p>Al término de esta unidad el estudiante demuestra que:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Analiza las negociaciones a un alto nivel. 2. Aplica un conjunto principios, estrategias y herramientas útiles del proceso negociación. 3. Reflexiona y aprende continuamente de sus propias negociaciones y la de sus colegas. 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Falcao, Horacio. <i>Value Negotiation: How to Finally Get the Win-Win Right</i>. Singapore: Prentice Hall/Pearson Education South Asia, 2010. Print. <ul style="list-style-type: none"> i. Ch.6: Anticipate the critical moments 2. Fisher, Roger, William Ury, and Bruce Patton. <i>Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In</i>. New York, N.Y.: Penguin Books, 1991.

Bibliografía General

Bibliografía obligatoria:

1. Falcao, Horacio. In *Value Negotiation: How to Finally Get the Win-Win Right*. Singapore: Prentice Hall/Pearson Education South Asia, 2010.
2. Fisher, Roger, William Ury, and Bruce Patton. *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. New York, N.Y.: Penguin Books, 1991.

Bibliografía complementaria:

1. Lax, David A., and James K. Sebenius. *3-D Negotiation: Powerful Tools to Change the Game in Your Most Important Deals*. Boston, Mass: Harvard Business School Press, 2008.
2. Malhotra, Deepak, and Max H. Bazerman. *Negotiation Genius: How to Overcome Obstacles and Achieve Brilliant Results at the Bargaining Table and Beyond*. New York, N.Y.: Bantam Books, 2007.
3. Raiffa, Howard, John Richardson, and David Metcalfe. *Negotiation Analysis: The Science and Art of Collaborative Decision Making*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press, 2002.

Vigencia desde:	2014-1
Elaborado por:	Ricardo Díaz Gallardo
Aprobado por:	Comisión de Docencia DII