Simulación y Técnicas de Negocios

1. Datos de identificación

Academia	Departamento			
Negocios y Gestión Internacional	Departamento de Estudios Organizacionales			
Carreras	**Área de formación**			**Tipo**
Licenciatura en Administración	Especializante Obligatoria			Curso – Taller
Modalidad	**Ciclo**	**Créditos**	**Clave**	**Prerrequisitos**
Presencial	6	8	AD137	
Horas	**Relación con otras Unidades de Aprendizaje**			
Teoría (40) Práctica (40) Total (80)	*En el ciclo que se imparte (relación horizontal)*		*En otros ciclos (relación vertical)*	
	Diseño organizacional Investigación de mercados		Contabilidad General Contabilidad Administrativa Administración Estratégica Desarrollo Organizacional Liderazgo y Habilidades Directivas	
Saberes previos				
Elaboró	**Fecha de elaboración**	**Modificó**	**Fecha de actualización**	
Mtro. José Aarón Rodríguez Cadena	Enero de 2017	Mtro. Benjamín Villegas Alcántar/Mtra. María de Jesús De la Mora	Abril de 2023	

2. Competencia de la Unidad de Aprendizaje

Conoce y aplica los conceptos básicos del comercio exterior mexicano dentro del marco normativo nacional e internacional para fortalecer la participación de empresas en negocios internacionales.

Perfil de egreso

El perfil de egreso de la Licenciatura en Administración se caracterizará porque el profesionista:

Poseerá los conocimientos teóricos, técnicos y metodológicos que le permitan aplicarlos en la gestión responsable, eficaz y eficiente de las organizaciones privadas, públicas y sociales.
Será capaz de desarrollarse en el ámbito internacional de manera pertinente y eficaz, además desarrollará capacidades para la investigación que le permitan generar conocimiento y poseer información de calidad para el cambio organizacional.
Tendrá las habilidades interpersonales y principios éticos para tomar decisiones, trabajar en equipo, negociar, dirigir y lograr los objetivos organizacionales con apego a las leyes, normas, principios y valores que rigen a la sociedad.
Desarrollará el espíritu emprendedor para la innovación en los procesos organizacionales y la generación de nuevas oportunidades de negocio, incorporando nuevas tecnologías de la información y la comunicación, desde una perspectiva global y sustentable.
Será analítico, critico, reflexivo, capaz de ejercer como empresario, promotor, director, consultor, asesor e investigador; coadyuvando en la solución de problemas de las organizaciones y del entorno económico, político y social.

3. Competencias a las cuales contribuye la unidad de aprendizaje

Desarrolla, aplica y evalúa habilidades directivas acerca de la toma de decisiones en ambientes simulados en temas de producción, finanzas, Recursos Humanos, Mercadotecnia, Ventas y logística de una PyME.

Genéricas	Disciplinares	Profesionales
• Mantiene acciones de aprendizaje y actualización permanentes • Demuestra capacidad de Investigación • Propone procedimientos y resuelve problemas de la esfera laboral en nuevas situaciones • Propicia ambientes que favorezcan el trabajo en equipo con calidad, calidez y creatividad.	• Identificación de problemas en áreas administrativas • Identificación de Procesos operativos en organizaciones • Control de procesos de producción en una empresa • Habilidad para la toma de decisiones empresariales • Manejo adecuado de la información para la toma de decisiones capacidad para la lectura de información Financiera	• Trabajo Colaborativo • Capacidad de síntesis y análisis • Liderazgo • Trabajo autónomo e iniciativa • Capacidad para la toma de decisiones • Capacidad análitica y propositiva en la toma de decisiones • Pensamiento Crítico • Aplicación de métodos de análisis comparado • Análisis de contexto y resolución de problemas • Análisis de situaciones complejas

4. Contenido temático por unidad de competencia

Unidad de competencia 1: La negociación y su aplicación

1.1 Concepto de negociación y áreas de aplicación.
1.2 Elementos de la negociación.
1.4 El conflicto y sus tipos.
1.5 La negociación en contexto de crisis.
1.6 Ambiente en la negociación.
1.7 Limitaciones: Sociales, éticas, culturales, históricas, legales.

Unidad de competencia 2: La comunicación para la negociación

2.1 La comunicación dinámica.
2.2 Fases de la comunicación para negociar.
2.3 El paralenguaje.
2.4 La comunicación asertiva.
2.5 La personalidad sensoria PNL en la negociación.
2.6 La inteligencia emocional en la negociación.

Unidad de competencia 3: La negociación efectiva

3.1 El proceso de la negociación.
3.2 Importancia de la información.
3.3 La información que se comparte.
3.4 El diagnóstico, la estrategia y la táctica.
3.5 Calificación, evaluación y selección de alternativas.
3.6 El análisis posterior.

Unidad de competencia 4: La administración estratégica y la simulación de negociaciones

4.1 Planeación de la negociación.
4.2 Estrategias para la simulación de la negociación.
4.3 Creación de valor.
4.4 Construcción de relaciones (negocios a largo plazo).
4.5 Técnicas de negociación; ruda, con poder, posicional; de intereses, de mini y max.
4.6 Acuerdos principales.

Unidad de competencia 5: La informática aplicada a la simulación y técnicas de negociación

5.1 Los simuladores, funciones y objetivos, alcances y limitaciones.
5.2 Los modelos matemáticos y la toma de decisiones.
5.3 Los modelos matemáticos como base de los simuladores.

5.4 Simulación para el registro e informe de las ventas.
5.5 Simuladores de negocios de mejora continua de procesos.
5.6 Simuladores de modelos en áreas funcionales.
5.7 Alternativas en acción

5. Metodología de trabajo docente y acciones del alumno

Metodología	Acción del docente	Acción del estudiante
Estudios de caso Modelo económicos Análisis estadísticos	Proporciona criterios para identificar estudios de caso en entornos simulados en decisiones empresariales Presentación de reportes de los recursos financieros, humanos, comerciales para la toma de decisiones	Elige, examina e interpreta estudios de caso, resultado de simulaciones empresariales para una toma de decisiones Aplica sus conocimientos de administración, contabilidad, mercadotecnia y recursos humanos, para interpretar datos, gráficas y relaciones entre sí.

6. Criterios generales de evaluación (desempeño)

Actividad	Producto
Área de conocimiento a) Exámenes parciales 10% b) Trabajo individual y tareas 20% c) Participación en equipo 20% d) Trabajos de investigación 20% e) Diseño y presentación de un Simulador de Negocios 20%	Estudio de casos prácticos para resolver problemas comunes de comercio exterior. Visita In situ a organismos que apoyan al comercio exterior. Determinación de la oferta exportable. Integración de la información para la elaboración del proyecto de exportación.

Se recomienda que en cada actividad se practique la autoevaluación y coevaluación con los estudiantes.

7. Perfil deseable del docente

Saberes / Profesión	Habilidades	Actitudes	Valores
Profesionista con grado de maestría en las disciplinas de las ciencias económico administrativas, o bien, profesionista de las áreas económico administrativas con maestría en docencia, educación, metodología de la enseñanza o afín. Grado de doctor preferente. Indispensable contar con experiencia profesional ajena a la docencia en los sectores público, privado o social.	Directivas Trabajo multidisciplinario Gestión empresarial Expresión oral y escrita Toma de decisiones	Iniciativa y autonomía del trabajo Capacidad de adaptación	Ética del Trabajo Solidaridad Responsabilidad Servicio

9. Bibliografía

Básica del estudiante

Autor(es)		Título	Editorial	Año	URL
Lewicki, Roy		Essentials of Negotiation	McGraw-Hill	2021	Biblioteca CUALTOS
Bravo Peralta, Martín		Manual de Negociación, mediación y conciliación		2020	Biblioteca CUALTOS
Guerra Muñoz, Fernando		Estrategias de negociación : estrategias, habilidades humanas, competencias, procesos y casos		2018	Biblioteca CUALTOS

Complementaria

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
Garaña Corces, José Manuel	Negociación efectiva, relación marca y concesionario: Saber negociar objetivos para no volver	Esic Editorial	2015	Biblioteca CUALTOS
Lewicki, Roy	Fundamentos de Negociación	McGraw-Hill	2012	Biblioteca CUALTOS
David, Fred, R.	Conceptos de Administración Estratégica	Pearson	2013	Biblioteca CUALTOS
Gitma, Lawrence, J.	Principios de Administración Financiera	Pearson	2016	Biblioteca CUALTOS

Tepatitlán de Morelos, Jalisco, Abril de 2023

Nombre y firma del Jefe de Departamento	Nombre y firma del Presidente de Academia
Dr. Luis Aguilar Carvajal	Mtra. María de Jesús de la Mora

CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS ALTOS
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA CULTURA
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ORGANIZACIONALES