

NEGOCIACIÓN

Tema	Subtema	Bibliografía
Comunicación Eficaz, la base para las relaciones sociales exitosa	El proceso de comunicación	Ballenato Prieto, Guillermo (2014). Comunicación eficaz. España, Ediciones Pirámide. Robbins, Stephen P. (2005). Administración. México, Pearson Educación.
	La comunicación eficaz	
	Tipos de comunicación verbal y no verbal	
Asertividad, estrategia para la comunicación eficaz	Asertividad	González A., Sonia (2011). Habilidades de comunicación hablada: Asertividad + persuasión + alto impacto. Nasville, Thomas Nelson Inc. Hare, Beverly (2003). Sea asertivo: la manera positiva de comunicarse con eficacia. España, Gestión 2000
	Conductas asertivas	
	Conductas pasivas	
	Conductas agresivas	
	Derechos asertivos	
	La importancia de la autoestima y el autoconocimiento en conductas asertivas	
	La falta de asertividad	
	Asertividad en el trabajo	
	Los principios de la asertividad	
	Técnicas para generar asertividad en el trabajo	
Negociación, ¿Cómo reconocer y evitar los conflictos?	Negociación Definición	Fisher, Roger; Ury, William y Patton Bruce, (1993). Sí...¡De acuerdo! Cómo negociar sin ceder. Bogota, Colombia, Editorial Norma.
	Beneficios de la negociación	
	Principios de la negociación	Malaret, Juan (2007). Negociación en acción. España, Ediciones Díaz de Santos
	Tipos de negociación básica	Franc, Ponti (2005). Los Caminos de la negociación. Argentina, Ediciones Granica
	Procesos básico de negociación	Alles, Martha (2013). Comportamiento organizacional: Cómo lograr un cambio cultural a través de Gestión por competencias. Ediciones Granica.
	Tipos de conflicto	
	Tipos de respuesta ante el conflicto	Munduete Jaca, Lourdes y Francisco José Medina Díaz (2014). Gestión del conflicto, negociación y mediación. España, Ediciones Pirámide.
	Causas internas y externas del fracaso de la solución de conflictos	

NEGOCIACIÓN

Tema	Subtema	Bibliografía
Realizando acuerdos exitosos a través de la negociación	Concepto de negociación	<p>Fisher, Roger; Ury, William y Patton, Bruce. 1993. ¡De acuerdo! Cómo negociar sin ceder. Editorial Norma. Bogotá, Colombia.</p> <p>Malaret, Juan (2007). Negociación en acción. Argentina, Ediciones Díaz de Santos.</p> <p>Franc Ponti (2005). Los caminos de la negociación. España, Ediciones Granica S.A.</p>
	El conflicto	
	Fuentes del conflicto	
	Etapas del conflicto	
	Proceso de negociación	
Estrategias, ¿Cómo prepararse para una negociación?	Elementos de la planificación de estrategias para una negociación	<p>Franc Ponti (2005). Los caminos de la negociación. España, Ediciones Granica S.A</p>
	Elementos de la planeación táctica	
	Estructura para una negociación básica	
	Estrategia de preparación táctica	
	Los 9 pasos de la estrategia de preparación táctica	
	Método para la preparación creativa	
	Método de mapas mentales	
	Método de máscaras	
	Método de preparación personal	
Tipos de comportamiento y herramientas en la negociación	Comportamiento en la negociación	<p>Mendieta Suñe, Carlos y Olga Vela López (2005). Ni tú ni yo: Cómo llegar a acuerdos. España, Ed. Grao.</p> <p>Franc Ponti (2005). Los Caminos de la negociación. España, Ediciones Granica S.A</p> <p>Hare, Beverly (2003). Sea asertivo: la manera positiva de comunicarse con eficacia. España, Gestión 2000</p>
	Herramientas de negociación Habilidades psicológicas	
	Habilidades físicas	
	Tipos de preguntas en la negociación	<p>González A., Sonia (2011). Habilidades de comunicación hablada: Asertividad + persuasión + alto impacto. Nashville, Thomas Nelson Inc.</p> <p>Redorta, Josep (2011). Gestión de conflictos: Lo que necesita saber. España, Editorial UOC</p> <p>Alles, Martha (2013). Comportamiento organizacional: Cómo lograr un cambio cultural a través de gestión por competencias Argentina, Ed. Granica.</p>
	El lenguaje corporal en la negociación	
Toma de decisiones, consecuencias importantes	Elaboración de planes para tomar decisiones	<p>Acosta, José María (2011). 100 errores en la dirección de personas. ESIC Editorial.</p>
	Método para vender decisiones	
	Manejo de objeciones	
	Anular decisiones	

NEGOCIACIÓN

Tema	Subtema	Bibliografía
Negociación situacional, Elija sus batallas	Técnica de negociación acomodativa	Mendieta Suñe, Carlos y Olga Vela López (2005). Ni tú ni yo: Cómo llegar a acuerdos. España, Editorial Grao. Franc Ponti (2005). Los caminos de la negociación. España, Ediciones Granica S.A
	Técnica de negociación colaborativa	
	Técnica de negociación evitativa	
	Técnica de negociación competitiva	
	Técnica de negociación comprometida	
Personas equilibradas: Inteligencia emocional	Importancia de la inteligencia emocional	Olvera López, Yolanda (2002). Inteligencia emocional. Plaza y Valdés, España
	Sentimiento y emoción	
	Características de las capacidades de la inteligencia emocional	
La importancia emocional en el proceso de negociación	Gestión emocional	Ponti, Franc (2005). Caminos de la negociación. España, Ed. Granica. Munduete Jaca, Lourdes y Francisco José Medina Díaz (2014). Gestión del conflicto, negociación y mediación. España, Ediciones Pirámide.
	Inteligencia intrapersonal	
	Técnicas de gestión emocional	
	Elementos del lenguaje no verbal	
	Procesos que facilitan la negociación Piensa rápido y claro	
	Expresarse bien y con facilidad	
	Características del buen negociador Capacidad de síntesis y análisis	
	Capacidad de ser impersonal	
	Ser empáticos	
Acuerdos eficaces		
Los 7 elementos de Harvard para la planeación de la negociación	Los 7 elementos de la negociación efectiva desarrollados en Harvard	Malaret, Juan. Negociación en acción. Acuerdos eficaces en la mesa de negociación. Argentina, 2007. María Munné i Tomás, Ma Pilar Mac-Cragh Prujà (2006). Los 10 principios de la cultura de mediación. España, Ed. Grao, 2006
	Métodos de trabajo para llegar a acuerdos en la negociación	
	Actitudes de los negociadores expertos	

NEGOCIACIÓN

Tema	Subtema	Bibliografía
Elementos formales de la negociación: la teoría de reclamar valor y la estrategia técnica	Teoría de reclamar valor	<p style="text-align: center;">Puchol, Luis (2005). El libro de la negociación. España, Ed. Díaz de Santos. Malaret, Juan. Negociación en acción (2007). Acuerdos eficaces en la mesa de negociación. Argentina, 2007. Franc Ponti (2005). Los caminos de la negociación. España, Ediciones Granica S.A.</p>
	Tipos de intereses de la teoría de reclamar valor	
	Elementos de la estrategia ZOPA	
	Teoría de poder	
	Filosofía de negociación ganar-ganar	
	Fuentes de creación de valor	
	Intereses intercambiables en la negociación	
	Técnicas para desbloquear negociaciones	
	Técnica de generación de acuerdos creativos	
	Técnica de MAPAN	
La importancia de la negociación táctica	Teoría de la reciprocidad	<p style="text-align: center;">Malaret, Juan (2007). Negociación en acción. Ediciones Díaz de Santos Franc Ponti (2005). Los caminos de la negociación. Ediciones Granica S.A.</p>
	Microtramos	
	Mapping	
	Etapas de preparación para la negociación	
	Equipo negociador	
	Etapas de formación del equipo negociador	
Procesos elementales del modelado, gestión y resolución del conflicto	Resolución del conflicto	<p style="text-align: center;">Malaret, Juan (2007). Negociación en acción. Argentina, Ediciones Díaz de Santos Franc Ponti (2005). Los caminos de la negociación. España, Ediciones Granica S.A. Munduate Jaca, Lourdes y Francisco José Medina Díaz (2014). Gestión del conflicto, negociación y mediación. España, Ediciones Pirámide.</p>
	Gestión del conflicto	
	Conductas de gestión de conflictos	
	Modelo relacional	
	Modelo de negociación diádica	

NEGOCIACIÓN

Tema	Subtema	Bibliografía
Técnicas de planeación y tipos de preguntas para conocer al oponente en la negociación	Modelo de simulación	Puchol, Luis (2005). El libro de la negociación. España, Ediciones Díaz de Santos. Dasí, Fernando de Manuel y Rafael Martínez-Vilanova Martínez (2000) Comunicación y negociación comercial. España, ESIC Editorial)
	Tipo de pregunta "conocer al oponente"	
	Tipo de pregunta "evitar problemas"	
	Tipo de preguntas "comprender el problema"	