

## NEGOCIACIÓN

| Tema   | Subtema  | Bibliografía  |
|--|--|---|
| <b>Comunicación Eficaz, la base para las relaciones sociales exitosa</b> | El proceso de comunicación   | Ballenato Prieto, Guillermo (2014). Comunicación eficaz. España, Ediciones Pirámide.<br><br>Robbins, Stephen P. (2005). Administración. México, Pearson Educación.  |
|  | La comunicación eficaz   |   |
|  | Tipos de comunicación verbal y no verbal                                     |   |
| <b>Asertividad, estrategia para la comunicación eficaz</b>               | Asertividad  | González A., Sonia (2011). Habilidades de comunicación hablada: Asertividad + persuasión + alto impacto. Nasville, Thomas Nelson Inc.<br><br>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                              |   |
| <b>Negociación, ¿Cómo reconocer y evitar los conflictos?</b>             | 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   | Munduete Jaca, Lourdes y Francisco José Medina Díaz (2014). Gestión del conflicto, negociación y mediación. España, Ediciones Pirámide.   |
|  | Tipos de respuesta ante el conflicto   |   |
|  | Causas internas y externas del fracaso de la solución de conflictos          |   |

# NEGOCIACIÓN

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

## NEGOCIACIÓN

| Tema   | Subtema   | Bibliografía  |
|--|---|---|
| <b>Elementos formales de la negociación: la teoría de reclamar valor y la estrategia técnica</b> | Teoría de reclamar valor                          | <p style="text-align: center;">Puchol, Luis (2005). El libro de la negociación. España, Ed. Díaz de Santos.<br/>                     Malaret, Juan. Negociación en acción (2007). Acuerdos eficaces en la mesa de negociación. Argentina, 2007.<br/>                     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                                  |   |
| <b>La importancia de la negociación táctica</b>  | Teoría de la reciprocidad                         | <p style="text-align: center;">Malaret, Juan (2007). Negociación en acción. Ediciones Díaz de Santos<br/>                     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         |   |
| <b>Procesos elementales del modelado, gestión y resolución del conflicto</b>                     | Resolución del conflicto                          | <p style="text-align: center;">Malaret, Juan (2007). Negociación en acción. Argentina, Ediciones Díaz de Santos<br/>                     Franc Ponti (2005). Los caminos de la negociación. España, Ediciones Granica S.A.<br/>                     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.<br>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" |  |