

*LIDERAZGO Y
NEGOCIACION*

Agosto 2024

Índice

Fundamentación	2
Objetivos	3
Objetivo general	3
Objetivos particulares	3
Vinculación con la Agenda 2030	3
Producto Final / Evidencias	4
Dosificación	4
Recursos	7
Fuentes de Información	7
Imagen para la difusión	8

Fundamentación

El curso taller de Liderazgo y Negociación facilitará el desarrollo de liderazgo personal y transformacional, permitiendo el desarrollo de las habilidades de la comunicación y negociación, favoreciendo la solución de conflictos en diversas áreas.

Este taller se relaciona con las licenciaturas de derecho, administración de empresas, negocios internacionales, contabilidad, ciencias de la educación y ciencias de la comunicación, ofreciendo herramientas en las habilidades de desarrollo personal, comunicación intrapersonal e interpersonal, negociación, solución de conflictos, desarrollo de liderazgo.

Las competencias que permite desarrollar este taller se encuentran el liderazgo transformacional, negociación efectiva, comunicación asertiva, gestión del tiempo y organización y resolución de conflictos.

Objetivos

Objetivo general

Los estudiantes universitarios de administración de empresas, contaduría y derecho evaluarán e integrarán las competencias de liderazgo y negociación a través del análisis crítico y la creación de estrategias efectivas en situaciones organizacionales complejas, con el fin de mejorar la toma de decisiones y la resolución de conflictos en contextos profesionales.

Objetivos particulares

Objetivos Particulares

Los estudiantes evaluarán diferentes estilos de liderazgo y su efectividad en situaciones organizacionales específicas, considerando los resultados y la dinámica del equipo.

Los estudiantes analizarán las estrategias de negociación en escenarios complejos, identificando los factores clave que influyen en el éxito de una negociación en el contexto empresarial.

Los estudiantes crearán propuestas de intervención en situaciones de conflicto utilizando técnicas avanzadas de negociación y aplicando principios de liderazgo adaptativo en entornos profesionales.

Vinculación con la Agenda 2030

Con el Objetivo 16: Promover sociedades justas, pacíficas e inclusivas

Producto Final / Evidencias

Evaluación formativa: Autoevaluaciones al final de cada sesión (reflexión escrita sobre lo aprendido y su aplicación práctica).

Evaluación sumativa: Proyecto final donde los estudiantes deberán realizar una negociación simulada en un contexto empresarial, en un contexto familiar y, en un contexto social, integrando conceptos de liderazgo. La negociación será evaluada por la calidad de los argumentos, el manejo de conflictos y la efectividad de las soluciones propuestas.

Asistencia	10%
Autoevaluaciones de cada sesión.	30%
Producto final	60% (20% en cada negociación de acuerdo con cada contexto).

Dosificación

Sesión 1. Introducción al concepto de liderazgo y negociación. Septiembre 6

Objetivo particular: El alumno analizará los conceptos fundamentales de liderazgo y negociación, reconociendo su importancia en el contexto empresarial.

Temas: Encuadre. Introducción al concepto de liderazgo y de negociación, importancia del liderazgo en la actualidad.

Estrategias:

- Presentación teórica con ejemplos prácticos.
- Dinámica de grupo para explorar conceptos previos.
- Lluvia de ideas.
- Debate y reflexión sobre experiencias personales.

Sesión 2. Comunicación Efectiva Septiembre 13

Objetivo particular: El estudiante evaluará los conceptos fundamentales de la comunicación, sus componentes y la importancia de la comunicación efectiva en entornos personales y profesionales.

Temas: Definición de comunicación, tipos de comunicación (verbal y no verbal), barreras de comunicación. Comunicación asertiva.

Estrategias:

Role-playing y simulaciones.

Ejercicios de escucha activa y feedback en parejas.

Análisis de videos y discusión grupal.

Sesión 3. Inteligencia Emocional

Septiembre 20

Objetivo particular: El alumno explorará las habilidades emocionales necesarias para el liderazgo y la negociación.

Temas: Inteligencia emocional, inteligencia intrapersonal, inteligencia interpersonal. Influencia en el liderazgo.

Estrategias:

Aplicación de test diagnóstico de inteligencia emocional.

Dinámicas de interacción en inteligencia emocional.

Análisis de casos.

Análisis de vídeos y discusión grupal.

Sesión 4. Fundamentos del liderazgo

Septiembre 27

Objetivo particular: Categorizará los conceptos básicos de liderazgo y su importancia en el ámbito organizacional.

Temas: Introducción al concepto de liderazgo, revisión de teorías (rasgos, estilos, situacional), discusión de casos prácticos.

Estrategias:

Presentación sobre el liderazgo.

Lluvia de ideas sobre las habilidades de un líder.

Test diagnóstico sobre el liderazgo.

Sesión 5. Estilos de liderazgo

Octubre 4

Objetivo particular: Identificará los diferentes estilos de liderazgo y evaluar su impacto en el desempeño de los equipos.

Temas: Estilos de liderazgo autocrático, autoritario, liberal, paternalista, carismático, democrático.

Estrategias:

Exposición teórica con análisis de casos.

Test de autoevaluación para identificar el estilo de liderazgo personal.

Discusión en grupo sobre la efectividad de los estilos en diferentes situaciones.

Sesión 6. Poder e influencia.

Octubre 11

Objetivo particular: El alumno construirá las fuentes de poder y las técnicas de influencia en el contexto organizacional.

Temas: Explicación de las bases del poder (legítimo, experto, referencial, coercitivo). Fundamentos de la influencia.

Estrategias:

Role-playing y simulaciones para practicar técnicas de persuasión.
Análisis de casos de estudio sobre influencias exitosas y fallidas.
Reflexión y discusión sobre la aplicación de técnicas en contextos reales.

Sesión 7. Fundamentos de la negociación

Octubre 18

Objetivo particular: El alumno comprenderá las etapas y estrategias básicas de una negociación.

Temas: Explicación del proceso de negociación (preparación, apertura, negociación, cierre).

Estrategias:

Presentación con ejemplos de negociaciones exitosas y fallidas.
Simulación de negociación en grupos pequeños.
Reflexión sobre la experiencia y discusión en plenaria.

Sesión 8. Estilos de negociadores.

Octubre 25

Objetivo particular: El estudiante identificará los diferentes estilos de liderazgo y evaluar su impacto en el desempeño de los equipos.

Temas: Estilos de negociadores, diagnóstico de estilo de negociación, análisis situacionales.

Estrategias:

Exposición teórica con análisis de casos.
Test de autoevaluación para identificar el estilo de liderazgo personal.
Discusión en grupo sobre la efectividad de los estilos en diferentes situaciones.

Sesión 9. Estrategias de negociación

Noviembre 1

Objetivo particular: Desarrollará habilidades para utilizar diversas técnicas de negociación.

Temas: Estrategias de negociación colaborativo y gestión de la negociación.

Estrategias:

Taller práctico con casos de estudio.
Role-playing para practicar técnicas de negociación.
Análisis y feedback grupal sobre las estrategias utilizadas.

Sesión 10. Estrategias de negociación intercultural

Noviembre 8

Objetivo particular: El participante entenderá las implicaciones de la negociación en contextos multiculturales y cómo adaptar las estrategias de negociación a diferentes culturas.

Temas: Diferencias culturales en la negociación, sensibilidad cultural, negociación internacional.

Estrategias:

Presentación sobre negociación intercultural.
Simulación de negociaciones con diferentes contextos culturales.

Discusión sobre experiencias interculturales en negociaciones.

Sesión 11. Toma de decisiones.

Noviembre 15

Objetivo particular: El alumno construirá habilidades para tomar decisiones estratégicas y éticas.

Temas: Modelos en la toma de decisiones.

Estrategias:

Ejercicios de toma de decisiones en escenarios simulados.

Análisis de decisiones de líderes conocidos.

Debate sobre las decisiones tomadas en situaciones específicas.

Sesión 12. Coaching y mentoring

Noviembre 22

Objetivo particular: El estudiante comprenderá el rol del coaching y el mentoring en el desarrollo del liderazgo

Temas: Diferencias entre coaching y mentoring, presentación de modelos de coaching

Estrategias:

Exposición sobre los fundamentos del coaching.

Análisis de casos.

Discusión sobre las estrategias del coaching.

Sesión 13. Negociaciones difíciles.

Noviembre 29

Objetivo particular: El alumno analizará las características de las negociaciones difíciles y desarrollar estrategias para superarlas.

Temas: Negociaciones difíciles. Tipos de conflictos. Factores influyentes en la dificultad de la negociación.

Estrategias:

Simulación de negociación en conflictos.

Discusión sobre estrategias de resolución de conflictos.

Análisis de casos de estudio sobre conflictos y su resolución.

Sesión 14. Ética de la negociación.

Diciembre 6

Objetivo particular: El estudiante evaluará la importancia de la ética en el liderazgo y la negociación, aplicándola en contextos complejos.

Temas: Ética en la negociación.

Estrategias:

Estudio de casos éticos y discusión.

Ejercicios de reflexión sobre dilemas éticos.

Debate sobre la responsabilidad y la ética en el liderazgo y la negociación.

Sesión 15. Cierre del proyecto

Diciembre 13

Presentación de las evidencias/producto final individual o grupal

Reflexión grupal de los aprendizajes logrados

Evaluación final

Recursos

<https://www.youtube.com/watch?v=JQTK3gjYPck> Modelo Harvard de Negociación.

https://www.youtube.com/playlist?list=PLD7kZ1qrDfpuYz-ix_yOQuYBaRG18S-i

Escenas de películas sobre ejemplos de negociación.

<https://www.youtube.com/watch?v=88UiZ0jhKJI> Audiolibro “Rompe la barrera del No”, Chris Voss, negociador del FBI.

<https://www.youtube.com/watch?v=cqAbdCCWMBU> “El arte de ganar”. Francisco Pereira.

<https://www.youtube.com/watch?v=X-2beabBZyl>

3 ESTRATEGIAS comprobadas para INFLUENCIAR y GANAR cualquier NEGOCIACIÓN | Chris Voss

CUESTIONARIOS:

Inteligencia emocional.

Liderazgo

Estilos de liderazgo.

Asertividad

Negociación.

Fuentes de Información

Lewicki, R. (2012). *Fundamentos de Negociación*. McGraw Hill.

Aldao, C. (2009). *La Negociación*. CINTERFOR.

De las Alas, E. (2014). *El Arte de Negociar*. AIIM

Budjack, B. (2011). *Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos*. Pearson.

Voss, C. (2016). *Rompe la barrera del No*. CONECTA.

Imagen para la difusión



LIDERAZGO Y NEGOCIACIÓN.

Psic. Luis Antonio Reynaga Jiménez.

Incrementa tu currículum
con este taller de
capacitación

 DURACIÓN

15 sesiones

 INICIO

Viernes 13 de
septiembre

 HORARIOS

Viernes 07:00 a 09:30 hrs.
Viernes 10:00 a 12:30 hrs

Para más información contáctanos al (33) 4777100

