

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION Y LIDERAZGO

Este taller facilitará el desarrollo de habilidades de negociación, comunicación y liderazgo, favoreciendo la solución de conflictos en diversas situaciones.

Enero-Abril, 2025

Índice

Fundamentación.....	2
Objetivos	3
Objetivo general.....	3
Objetivos particulares	3
Vinculación con la Agenda 2030.....	3
Producto Final: Negociación simulada	4
Dosificación.....	6
Recursos	9
Fuentes de Información.....	9



Fundamentación

El taller facilitará el desarrollo de liderazgo personal y transformacional, permitiendo el desarrollo de habilidades de comunicación y negociación, favoreciendo la solución de conflictos en diversas situaciones.

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 y desarrollo de liderazgo.

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

Se vincula con el objetivo 16 de los objetivos de desarrollo sustentable: paz, justicia e instituciones sólidas, ya que el taller promueve la resolución de conflictos de manera pacífica.

Luis Antonio Reynaga Jiménez



Objetivos

Objetivo general

Los participantes 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

1. Los participantes evaluarán diferentes estilos de liderazgo y su efectividad en situaciones organizacionales específicas, considerando los resultados y la dinámica del equipo.
2. Los participantes analizarán las estrategias de negociación en escenarios complejos, identificando los factores clave que influyen en el éxito de una negociación en el contexto empresarial.
3. Los participantes 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

El proyecto se relaciona con los siguientes ODS:

- ODS 16: Paz, justicia e instituciones sólidas.

Producto Final: Negociación simulada

Proyecto final donde los participantes 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.

Instrumento de evaluación

Rúbrica:

Criterios	Nivel 1: Básico (0-10)	Nivel 2: Competente (11-15)	Nivel 3: Excelente (16-20)
1. Preparación y contexto (20 puntos)	Contexto poco definido y objetivos vagos. Análisis limitado o superficial de las partes involucradas. Uso de lenguaje inapropiado para el contexto.	Contexto definido de forma aceptable y objetivos claros. Análisis razonable de las partes involucradas. Uso adecuado del lenguaje en la mayoría de los casos.	Contexto definido con precisión, objetivos concretos y bien estructurados. Análisis profundo de las partes involucradas, con lenguaje y formato completamente adecuados al contexto.
2. Calidad de los argumentos (20 puntos)	Argumentos débiles, poco sustentados o desconectados de los intereses de las partes. Respuestas insuficientes a posibles contrargumentos.	Argumentos mayoritariamente sustentados en datos o evidencia, aunque con algunas deficiencias. Identificación y respuesta parcial a contrargumentos, con un enfoque persuasivo básico.	Argumentos sólidos, basados en evidencia y directamente relacionados con los intereses de las partes. Identificación y manejo efectivo de contrargumentos, con un enfoque persuasivo adecuado al contexto.

3. Comunicación y manejo de conflictos (20 puntos)	Escasa escucha activa y respeto hacia las ideas de otros. Actitud negativa o poco constructiva. Identificación limitada de conflictos y pocas alternativas de solución.	Comunicación adecuada, con escucha activa parcial y respeto general hacia las ideas de otros. Identificación razonable de conflictos y propuestas viables, aunque con margen de mejora en la gestión de tensiones.	Comunicación efectiva, escucha activa constante y actitud constructiva. Reconocimiento preciso de conflictos y propuestas de solución cooperativas e innovadoras, con una gestión proactiva de situaciones tensas.
4. Liderazgo y toma de decisiones (20 puntos)	Participación limitada en el proceso. Escasa confianza y toma de decisiones sin sustento. Falta de habilidades de liderazgo y empatía.	Rol activo en el proceso, aunque con áreas de mejora en la toma de decisiones. Muestra empatía y fomenta la colaboración de manera intermitente.	Liderazgo destacado, con confianza y decisiones bien fundamentadas. Promueve la colaboración activa y demuestra habilidades sobresalientes de empatía e inteligencia emocional.
5. Resultados y evaluación post-negociación (20 puntos)	Propuestas poco viables o unilaterales. Reflexión superficial o ausente sobre el proceso y los aprendizajes obtenidos.	Propuestas mayoritariamente viables, aunque no del todo innovadoras. Reflexión adecuada sobre el proceso, con aprendizajes generales y áreas de mejora identificadas de manera básica.	Propuestas viables, innovadoras y adaptadas al contexto, con beneficios para todas las partes. Reflexión profunda sobre el proceso, con aprendizajes claros y áreas de mejora específicas para futuras negociaciones.

Dosificación

Sesión	Fecha	Objetivo particular	Tema(s)	Estrategias
1	10 de enero	El alumno analizará los conceptos fundamentales de liderazgo y negociación, reconociendo su importancia en el contexto empresarial.	Encuadre. Introducción al concepto de liderazgo y de negociación, importancia del liderazgo en la actualidad.	Lluvia de ideas grupal sobre liderazgo y negociación. Análisis de casos reales.
2	17 de enero	El estudiante evaluará los conceptos fundamentales de la comunicación, sus componentes y la importancia de la comunicación efectiva en entornos personales y profesionales.	Definición de comunicación, tipos de comunicación (verbal y no verbal), barreras de comunicación. Comunicación asertiva.	Role-playing sobre teorías de liderazgo. Diagnóstico personal de estilo de liderazgo. Dinámica de comunicación verbal y no verbal.
3	24 de enero	El alumno explorará las habilidades emocionales necesarias para el liderazgo y la negociación.	Inteligencia emocional, inteligencia intrapersonal, inteligencia interpersonal. Influencia en el liderazgo.	Simulación de uso de poder. Dinámica sobre la inteligencia emocional.
4	31 de enero	Categorizará los conceptos básicos de liderazgo y su importancia en el ámbito organizacional.	Introducción al concepto de liderazgo, revisión de teorías (rasgos, estilos, situacional), discusión de casos prácticos.	Lluvia de ideas. Análisis del liderazgo. Análisis de casos.

5	7 de febrero	Identificará los diferentes estilos de liderazgo y evaluar su impacto en el desempeño de los equipos.	Estilos de liderazgo autocrático, autoritario, liberal, paternalista, carismático, democrático.	Estudio de estilos de negociación. Panel de discusión con estilos de negociación.
6	14 de febrero	El alumno construirá las fuentes de poder y las técnicas de influencia en el contexto organizacional.	Explicación de las bases del poder (legítimo, experto, referencial, coercitivo). Fundamentos de la influencia.	Simulación de toma de decisiones. Análisis de conflictos difíciles.
7	21 de febrero	El alumno comprenderá las etapas y estrategias básicas de una negociación.	Explicación del proceso de negociación (preparación, apertura, negociación, cierre).	Simulación de toma de decisiones. Análisis de conflictos difíciles.
8	28 de febrero	El estudiante identificará los diferentes estilos de liderazgo y evaluar su impacto en el desempeño de los equipos.	Estilos de negociadores, diagnóstico de estilo de negociación, análisis situacionales.	Juego de roles sobre los diferentes tipos de liderazgo Diagnóstico de estilos de liderazgo.
9	7 de marzo	Desarrollará habilidades para utilizar diversas técnicas de negociación.	Estrategias de negociación colaborativo y gestión de la negociación	Simulación de toma de decisiones. Análisis de conflictos difíciles.
10	14 de marzo	El participante entenderá las implicaciones de la negociación en contextos multiculturales y cómo adaptar las estrategias de negociación a diferentes culturas.	Diferencias culturales en la negociación, sensibilidad cultural, negociación internacional.	Dinámica de sensibilidad cultural. Panel de discusión.

11	21 de marzo	El alumno construirá habilidades para tomar decisiones estratégicas y éticas.	Toma de decisiones. Modelos y estrategias.	Simulación de negociación colaborativa. Simulación de toma de decisiones. Análisis de conflictos difíciles.
12	28 de marzo	El alumno analizará las características de las negociaciones difíciles y desarrollar estrategias para superarlas.	Negociaciones difíciles. Tipos de conflictos. Factores influyentes en la dificultad de la negociación	Simulación de negociación colaborativa. Simulación de toma de decisiones. Análisis de conflictos difíciles.
13	4 de abril	El alumno tendrá asesoría sobre el proyecto final del taller.	Asesoría sobre el proyecto final	Asesoría. Revisión por pares del proyecto final.
14	11 de abril	Presentación de las evidencias/producto final individual o grupal Reflexión grupal de los aprendizajes logrados Evaluación final	Cierre del proyecto	Evaluación del proyecto.

Recursos

Proyector, Computadora, pizarrón y marcadores.

Fuentes de Información

De las Alas, E. (2014). *El arte de negociar*. Editorial ELDU.

Fisher, R., y Ury, W. (2010). *Obtenga el sí: El arte de negociar*. Ediciones Gestión.

Lempereur, A. Colson, A. y Pérez Nuckel, R. (2022). *Método de negociación: negociadores no nacen, se hacen*. Ediciones Granica.
<https://elibro.net/es/lc/universidadamericana/titulos/216557>

Lewicki, R., y Saunders, D. (2020). *Fundamentos de negociación*. Editorial McGraw Hill.

Puchol, L. y Puchol, I. (2024). *El libro de la negociación (6 ed.)*. Ediciones Díaz de Santos. <https://elibro.net/es/lc/universidadamericana/titulos/275097>