



| | | |
|---|--|---|
|  | <p>UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN FACULTAD DE PROGRAMA EDUCATIVO:</p> <p>Licenciatura en Mercadotecnia y Gestión de la Imagen Estrategias de Negociación</p> |  |
|---|--|---|

A. PROGRAMA ANALÍTICO

- Datos de identificación:

| | |
|--|---|
| • Nombre de la institución y de la dependencia | Universidad Autónoma de Nuevo León Facultad de Ciencias de la Comunicación |
| • Nombre de la Unidad de Aprendizaje | Estrategias de Negociación |
| • Horas aula-teoría y/o práctica, totales | 60 |
| • Horas extra aula totales | 30 |
| • Modalidad | Escolarizada |
| • Periodo académico | 7° Semestre |
| • Tipo de Unidad de aprendizaje | Obligatoria |
| • Área Curricular | ACFP-F |
| • Créditos UANL | 3 |
| • Fecha de elaboración | 15/11/2016 |
| • Fecha de última actualización | 15/11/2016 |
| • Responsable (s) del diseño | C.P. José Ángel Santibáñez López, C.P. Pedro Bernal Sánchez |

- **Presentación**

Dado el entorno global actual y la apertura comercial de México con los tratados y acuerdos comerciales vigentes y en proceso. El país demanda estudiantes capaces de analizar, evaluar. y negociar con los escenarios que consoliden la oportunidad de fortalecer la ventaja competitiva en los proyectos y contratos de negociaciones comerciales, y de impacto en las operaciones financieras

- **Propósito**

La Unidad de Aprendizaje Estrategias de Negociación desarrollará en el estudiante, estrategias de liderazgo en las negociaciones comerciales con proveedores, compradores, inversionistas y alianzas comerciales , Mediante técnicas de análisis y evaluación de proyectos de inversión financiera y emprendedora que trasciende en ; negociaciones de: precios, marcas, productos, mejora de factibilidad financiera, fusiones adquisiciones y alianzas de negocio. Mediante la formación de relaciones y evaluaciones técnicas demandadas por clientes y socios que agregan valor estratégico, que permitirán aumentar la competitividad, alineado a la estrategia de negocio empresarial y la Toma de Decisiones.

Estrategias de Negociación es una Unidad de Aprendizaje de formación profesional fundamental y se relaciona con la unidad de aprendizaje antecedente Administración de Ventas , que le permitió al estudiante conocer, desarrollar y determinar a través herramientas cualitativas y cuantitativas de Ventas y franquicias, Además de desarrollar Know how a franquiciados, así pronosticar ventas y controlar las métricas mediante Balance Scorecard de resultados comerciales del portafolio de productos, que logren el crecimiento para la empresa. Además de Gestionar las franquicias del modelo de negocio. La UA precedente es Plan de Negocio consolidadora, que permitirá al estudiante ser capaz de desarrollar y proponer un plan, utilizando las herramientas técnicas y conocimientos de financieras y administrativas para la evaluación de proyectos de inversión, necesarios para aumentar la competitividad, y para la toma de decisiones. Con el cuál diseñara y operara proyectos de emprendimiento, evaluando la factibilidad y apalancamiento financiero.

El estudiante de la Licenciatura en Mercadotecnia y Gestión de la Imagen, será dotado de conocimientos básicos para el ejercicio de la profesión, tales como: desarrollo de competencias generales; serán obtenidas por el estudiante mediante el uso de lenguajes lógico, formal, matemático, icono y verbal con interpretación y expresión de ideas necesarias en el relación comercial y de negocios. Además de dominar el idioma inglés, para ser factible la confianza de ser portador negociador o conciliador o evaluar en las operaciones comerciales de la empresa y la factibilidad de inmersión en la cultura extranjera. En su contribución de competencia personales y de interacción social esta unidad de aprendizaje contribuirá al estudiante, en su actitud de compromiso y respeto hacia la diversidad de actuación con respeto e integridad en la práctica social de las relaciones comerciales ante los ejecutivos y grupos de trabajo. En cuanto a las competencias integradoras esta unidad asume el desarrollo claro de liderazgo comprometido que le ofrece seguridad en sus conocimientos, mediante su capacidad profesional, que le ofrece cubrir una solución, a las necesidades que requiere la sociedad y la comunidad de negocios.

La unidad de aprendizaje toma una competencia específica de la profesión que es; Estimar la factibilidad y rentabilidad de negocios (productos, precios, marcas, fusiones y adquisiciones de empresas). Además de desarrollar técnicas liderazgo, gestión operativa y financiera sobre la relación comercial. Lograr el desarrollo de comunicación de nivel gerencial y su relación e interacción social, con los socios estratégicos comerciales nacionales y extranjeros.

Competencias del perfil de egreso

Competencias generales a las que contribuye esta unidad de aprendizaje

Instrumentales:

- Utiliza los lenguajes lógico, formal, matemático, icónico, verbal y no verbal de acuerdo a su etapa de vida y las habilidades de pensamiento crítico requeridas en el terreno de la investigación , para comprender interpretar y expresar ideas, sentimientos teorías y corrientes de pensamiento con un enfoque ecuménico.(2)
- Utilizar un segundo idioma, preferentemente el inglés, con claridad y corrección para comunicarse en contextos cotidianos, académicos, profesionales y científicos.(6)

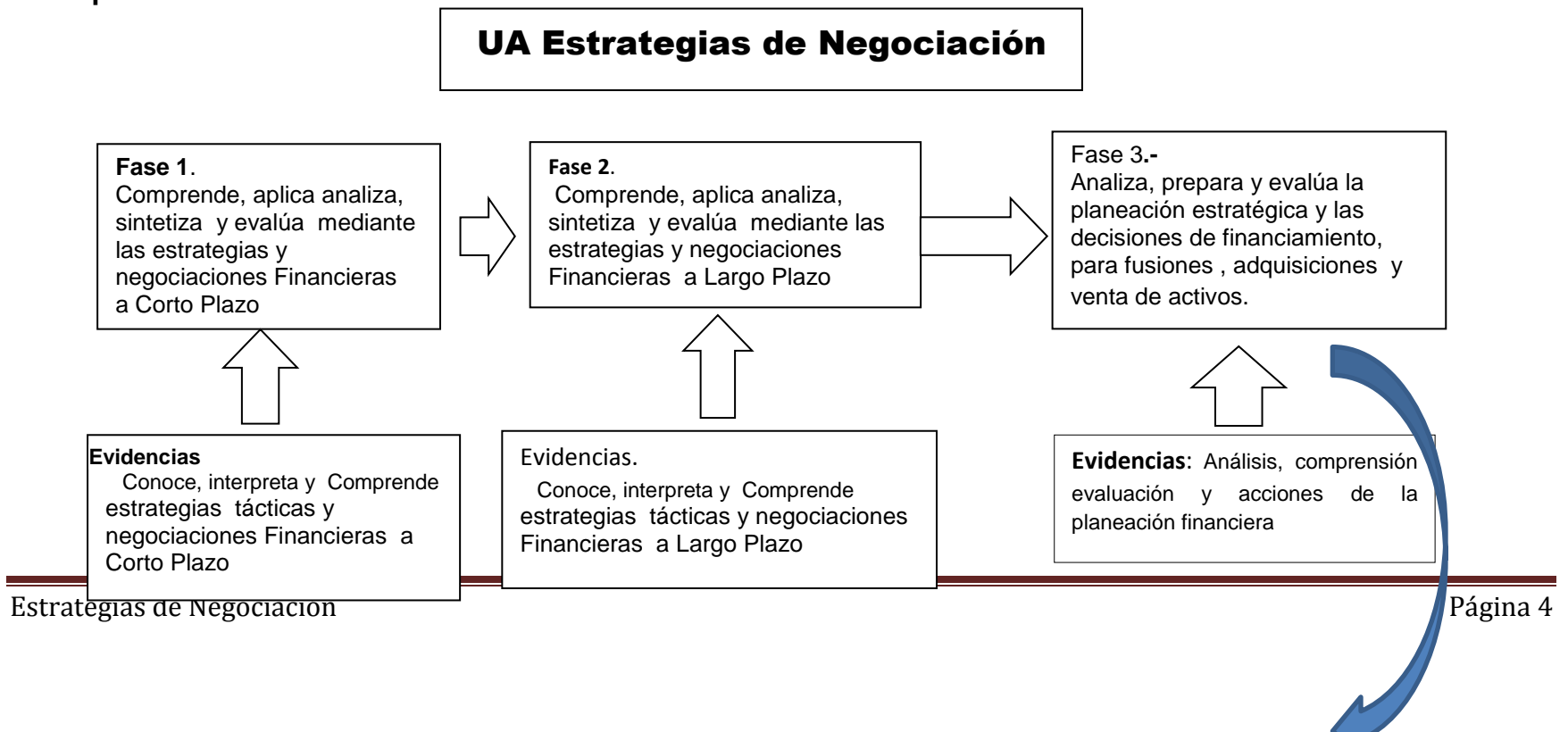
Competencias personales y de interacción social

- Practicar los valores promovidos por la UANL: verdad, equidad, honestidad, libertad, solidaridad, respeto a la vida y a los demás, respeto a la naturaleza, integridad, ética profesional, justicia y responsabilidad, en su ámbito personal y profesional para contribuir a construir una sociedad sostenible.(11)
- **Competencias integradoras**
- Asumir el liderazgo comprometido con las necesidades sociales y profesionales para promover el cambio social pertinente .(13)

Competencias específicas del perfil de egreso a las que contribuye la unidad de aprendizaje:

- Estimar el diseño de planes comerciales que aprovechen las innovaciones tecnológicas aplicadas al proceso de gestión comercial, para la optimización del proceso de negociación en mercados nacionales y extranjeros.(4)

• **Representación Gráfica**



Producto Integrador de Aprendizaje:

El estudiante entregará el proyecto de estrategias de negociación para la instalación de una empresa de manufactura y comercialización de productos.

- **6. Estructuración en fases**

- Fase 1.- Conoce, analiza interpreta y comprende,

- **Elemento de competencia.**

Conoce, interpreta y Comprende

| Evidencias de aprendizaje (2) | Criterios de desempeño (3) | Actividades de aprendizaje (4) | Contenidos (5) | Recursos (6) |
|---|---|--|--|---|
| Evidencia 1 Elaboración escrita y/o desarrollada electrónicamente los ejercicios, tareas, e investigaciones de los temas contenidos en la UNIDAD 1. Competencias genéricas que promueve: Se expresa y se comunica | Hetero evaluación Mediante Rubrica (Calidad, Investigación, pragmatismo, herramientas, valor agregado) de desempeño. | <ul style="list-style-type: none"> • Realizar Glosario de conceptos utilizados en Administración Financiera y en Proyectos Inversión • Exposición del facilitador en forma interactiva. • Trabajar en equipo los ejercicios prácticos del texto, Además de exponerlos. • Elementos Reflexión de conclusiones de la Unidad en | Estrategias y Negociaciones Financieras a Corto Plazo 1.-Políticas y relaciones del Capital de Trabajo 1.1.-Requerimientos del financiamiento de capital de Trabajo 1.2.- Ciclo de Conversión del Efectivo 1.3.-Inversión de Capital de | Aula Exposición en TVHD Equipo de cómputo, celular, Tablet, Pintarrón, Lluvia de ideas, Proyecciones, Lecturas seleccionadas. Visita a empresas individuales o videos de procesos de manufactura y embarque. Besley Scott, Brigham Eugene F. (2009) Fundamentos de Administración Financiera (14 Ed) Cengage Learning México |

| | | | | |
|---|--|---|--|--|
| <p>Piensa crítica y reflexivamente Aprende de forma autónoma Trabaja en forma colaborativa Participa con responsabilidad en la sociedad</p> <p>Competencia disciplinar:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sigue instrucciones y procedimientos de manera reflexiva, comprendiendo como cada uno de sus pasos contribuye al alcance de los objetivos. ▪ Ordena información de acuerdo a categorías, jerarquías y relaciones. | | <p>plenaria con el grupo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El alumno mediante la investigación ,la lectura de los temas de la fase 3 Elaboraran ejercicios del texto y/o expuestos y desarrollados con el maestro <p>Reporte de evidencias escritas de investigación de: términos, preguntas, novedades e Interpretación y comprensión de la ejercicios prácticos solicitados por maestro.</p> | <p>Trabajo y Políticas de Financiamiento.</p> <p>1.4.- Ventajas y desventajas del financiamiento a Corto Plazo.</p> <p>2.-Administración de los Activos a corto plazo.</p> <p>2.1.-Técnicas de administración del efectivo. (flujos de efectivo)</p> <p>2.2.-Valores Negociables.</p> <p>2.3.- Políticas del crédito</p> <p>2.4.-Administración del Inventario.</p> <p>2.5.-Administración del Capital de Trabajo.</p> <p>3.-Adminitración de los Pasivos (financiamientos) a corto plazo.</p> <p>3.1.-Gastos acumulados.</p> <p>3.2.-Cuentas por pagar (crédito comercial)</p> <p>3.3.-Préstamos bancarios a corto plazo.</p> <p>3.4.-Selección de uno o más bancos</p> <p>3.5.-Papel comercial</p> <p>3.6.-Cálculo del costo del crédito a corto plazo.</p> <p>3.7.-Garantías de financiamiento a corto plazo.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Gitman Lawrence J(2015) Principios de Administración Financiera 14 Ed México Pearson México Porter Michel (2009) Estrategias Competitiva Técnicas para el análisis de Empresa y sus competidores Madrid Editorial Pirámide Porter Michel (2009) Ventaja Competitiva competidores Madrid Editorial Pirámide Block Stanley, Hirt A. Geoffrey, Danielsen Bartley. (2013) Fundamentos de Administración Financiera 14Ed Mc Graw Hill México |
|---|--|---|--|--|

- **Fase 2.-** Conoce, analiza, interpreta y comprende.
- **Elemento de competencia.** analizará, comprenderá, e interpretara. La organización y control de operaciones

| Evidencias de aprendizaje (2) | Criterios de desempeño (3) | Actividades de aprendizaje (4) | Contenidos (5) | Recursos (6) |
|--|---|--|---|--|
| <p>Evidencia 2 Elaboración escrita y/o desarrollada electrónicamente los ejercicios, tareas, e investigaciones de los temas contenidos en la UNIDAD 2.</p> <p>Competencias genéricas que promueve: Se expresa y se comunica Piensa crítica y reflexivamente Aprende de forma autónoma Trabaja en forma colaborativa Participa con responsabilidad en la sociedad</p> <p>Competencia disciplinar:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sigue instrucciones y procedimientos de manera reflexiva, comprendiendo como cada uno de sus pasos contribuye al alcance de un objetivo. ▪ Ordena información de acuerdo a categorías, jerarquías y relaciones. ▪ Identifica los sistemas y reglas o principios medulares que subyacen a una serie de fenómenos | <p>Hetero evaluación Mediante Rubrica (Calidad, Investigación, pragmatismo, herramientas, valor agregado) de desempeño.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Realizar Glosario de conceptos utilizados en Administración Financiera y en Proyectos Inversión • Exposición del facilitador en forma interactiva. • Trabajar en equipo los ejercicios prácticos del texto, Además de exponerlos. • Elementos Reflexión de conclusiones de la Unidad en plenaria con el grupo. • El alumno mediante la investigación ,la lectura de los temas de la fase 3 Elaboraran ejercicios del texto y/o expuestos y desarrollados con el maestro <p>Reporte de evidencias escritas de investigación de: términos, preguntas, novedades e Interpretación y comprensión de la ejercicios prácticos solicitados por maestro.</p> | <p>Estrategias y Negociaciones Financieras a Largo Plazo</p> <p>4.- Técnicas de Presupuesto de Capital o Valuación de Activos, Riesgo y Rendimiento 4.1.- Presupuesto de Inversión 4.2- Presupuesto de Financiación 4.3- Períodos de Recuperación de Capital TIR, VPN, Flujos</p> <p>5.-Costo de Capital 5.1.-La lógica del Costo de Capital 5.2.-Costo de la deuda 5.3.- Costo de las Acciones preferentes 5.4.-Costo de las Utilidades retenidas 5.5.-Costo del capital promedio ponderado 5.6.- Combinación del costo marginal de capital (CMC) y los programas de oportunidades de inversión(POI) 5.7.-Tasa de rendimiento requerida por los inversionistas.</p> <p>6. Apalancamiento y estructura de Capital 6.1.- Riesgo de negocios y riesgo financiero 6.2- Determinación de la estructura de capital óptima</p> | <p>Aula Exposición en TVHD Equipo de cómputo, celular, Tablet, Pintarrón, Lluvia de ideas, Proyecciones, Lecturas seleccionadas. Visita a empresas individuales o videos de procesos de manufactura y Procesos de Administración</p> <p>Besley Scott, Brigham Eugene F. (2009) Fundamentos de Administración Financiera (14 Ed) Cengage Learning México</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gitman Lawrence J(2015) Principios de Administración Financiera 14 Ed México Pearson México Block Stanley, Hirt A. Geoffrey, Danielsen Bartley. (2013) Fundamentos de Administración Financiera 14Ed Mc Graw Hill México Porter Michel (2009) Estrategias Competitiva Técnicas para el análisis de Empresa y sus competidores Madrid Editorial Pirámide Porter Michel (2009) Ventaja Competitiva competidores Madrid Editorial Pirámide |

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| | | | 6.3- Grado de apalancamiento 6.4.- Liquidez y Teoría de la estructura de capital 6.5.- Variaciones en las estructuras de capital de las empresas | |
|--|--|--|--|--|

- **Fase 3.- Analizar Comprender y evaluar la operación**
- **Elemento de competencia.** Análisis, comprensión , evaluación y acciones de las empresas aduanales y logística, cadena de suministro, basándose en las etapas del proceso administrativo. Planeación ,organización y control.

| Evidencias de aprendizaje | Criterios de desempeño | Actividades de aprendizaje | Contenidos | Recursos |
|---------------------------|------------------------|----------------------------|------------|----------|
|---------------------------|------------------------|----------------------------|------------|----------|

| | | | | |
|--|--|--|---|--|
| <p>Evidencia 3 Elaboración escrita y/o desarrollada electrónicamente los ejercicios, tareas, e investigaciones de los temas contenidos en la UNIDAD 3.</p> <p>Competencias genéricas que promueve: Se expresa y se comunica Piensa crítica y reflexivamente Aprende de forma autónoma Trabaja en forma colaborativa Participa con responsabilidad en la sociedad</p> <p>Competencia disciplinar: ▪ Sigue instrucciones y Leyes y procedimientos de manera reflexiva, comprendiendo como cada uno de sus pasos contribuye al alcance de un objetivo. ▪ Ordena información de acuerdo a categorías, jerarquías y relaciones. ▪ Identifica los sistemas y reglas o principios medulares que subyacen a una serie de fenómenos</p> | <p>Hetero evaluación Mediante Rubrica (Calidad, Investigación, pragmatismo, herramientas, valor agregado) de desempeño</p> | <ul style="list-style-type: none"> Realizar Glosario de conceptos utilizados en Administración Financiera y en Proyectos Inversión Exposición del facilitador en forma interactiva. Trabajar en equipo los ejercicios prácticos del texto, Además de exponerlos. Elementos Reflexión de conclusiones de la Unidad en plenaria con el grupo. El alumno mediante la investigación ,la lectura de los temas de la fase 3 Elaboraran ejercicios del texto y/o expuestos y desarrollados con el maestro <p>Reporte de evidencias escritas de investigación de: términos, preguntas, novedades e Interpretación y comprensión de la ejercicios prácticos solicitados por maestro.</p> | <p>Planeación Estratégica y Decisiones de Financiamiento</p> <p>7.Planeación y Control Financiero 7.1.- Pronósticos de ventas y sus variables consideradas. 7.2.- Estados financieros proyectados (proforma). 7.3.-Análisis del punto de equilibrio Operativo y su Apalancamiento 7.5.- Sistema de Administración Tributaria. 7.6.-Proyección de los Estados financieros. Adquisiciones apalancadas Fusiones Quiebra y reorganización</p> <p>8.-Negociaciones de Financiamientos alternativos y reestructuras corporativas. 8.1.-Arrendamiento 8.2.-Warrents 8.3.-Valores convertibles. 8.4.-Adquisiciones apalancadas 8.6.-Valuación de marcas o categorías 8.5-Fusiones 8.6.-Quiebra y reorganización 8.7.-Operaciones de reembolso</p> | <p>Aula Exposición en TVHD Equipo de cómputo, celular, Tablet, Pintarrón, Lluvia de ideas, Proyecciones, Lecturas seleccionadas. Visita a empresas individuales o videos de procesos de manufactura y Procesos de Administración</p> <p>Besley Scott, Brigham Eugene F. (2009) Fundamentos de Administración Financiera (14 Ed) Cengage Learning México Block Stanley, Hirt A. Geoffrey, Danielsen Bartley. (2013) Fundamentos de Administración Financiera 14Ed Mc Graw Hill México Ramírez Padilla David Noel(2014) Contabilidad Administrativa,(9Ed) México Mc Graw Hill Ochoa Guadalupe, Saldívar Roxana, (2012) Administración Financiera Correlacionado 3Ed. Mc Graw Hill México Horngren T. Charles, Sunden L. Gary, Stratton O. William (2006) Contabilidad Administrativa (13Ed) Pearson. México Carhuamaca P. Carlos Técnicas de Negociación Huancayo Universidad Peruana Los Andes. Recurerado 25 de Octubre 2016 (http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102024/UNIDAD1_102024/Tecnicas_de_negociacion_carcamuca.pdf</p> |
|--|--|--|---|--|

VII.- Evaluación integral de procesos y productos (ponderación / evaluación sumativa).

- Evidencia 1: 10 % (fase 1)
- Evidencia 2: 10% (fase 2)
- Evidencia 3: 50 % (Dos Evaluaciones parciales del conocimiento de forma escrita cada fase 30 %)
- **PIA: 20% (fase 4)**
- **Evaluación a consideración del Maestro 10%**

VIII.- Producto integrador del aprendizaje de la unidad de aprendizaje

Al finalizar la unidad de aprendizaje el estudiante entregará un proyecto integrador consistente en la evaluación de proyecto de una negociación que incluya ingeniería financiera, operativa y comercial de un microempresa considerando variables de los factibles socios y la competencia en cuanto a precios, fusiones, adquisiciones, renta de marca o licencias de operación, y su análisis del impacto estratégico que operara la empresa.

IX. Fuentes de apoyo y consulta (bibliografía, hemerografía, fuentes electrónicas).

Básica:

- Brigham Eugene F., Houston Joel F. (2005) Fundamentos de Administración Financiera, México Cengage Learning México
- Besley Scott, Brigham Eugene F. (2009) Fundamentos de Administración Financiera (14 Ed) Cengage Learning México

- Gitman Lawrence J(2015) Principios de Administración Financiera 14 Ed México Pearson México
- Block Stanley, Hirt A. Geoffrey, Danielsen Bartley. (2013) Fundamentos de Administration Financiera 14Ed McGraw Hill México
- Ochoa Guadalupe, Saldívar Roxana, (2012) Administración Financiera Correlacionado 3Ed. Mc Graw Hill México
-
- Roy J. Lewicki. David M. Saunders, Bruce Barry (2012) Fundamentos de Negociación (5Ed) México Mc Graw Hill

- Porter Michel (2009) Estrategias Competitiva Técnicas para el análisis de Empresa y sus competidores Madrid Editorial Pirámide
- Porter Michel (2009) Ventaja Competitiva competidores Madrid Editorial Pirámide
- Ramírez Padilla David Noel(2014) Contabilidad Administrativa,(9Ed) México Mc Graw Hill
- Horngren T. Charles, Sunden L. Gary, Stratton O. William (2006) Contabilidad Administrativa (13Ed) México
- Pearson.
- Carhuamaca P. Carlos Técnicas de Negociación Huancayo Universidad Peruana Los Andes.Recurerado 25 de Octuibre 2016 (http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102024/UNIDAD1_102024/Tecnicas_de_negociacion_carcamuca.pdf

Complementaria:

- De Manuel D. Fernando, Martínez V. Rafael (2009) Técnicas de Negociación un método práctico (9Ed) España ESIC

- Perdomo Abraham (2002) Elementos Básicos de la Administración Financiera (1Ed) Cengage Learning México

Fuentes Electrónicas:

- Luna S. Juan C. (2010) Finanzas III Clases Virtuales Universidad Nacional Autónoma de México Facultad de Contaduría y Administración Sistema Universidad Abierta,1 Recuperado el 15 de Diciembre 2014
http://fcaenlinea1.unam.mx/clases_virtuales/administracion/1751/sesion_26/player.html
http://fcaenlinea1.unam.mx/clases_virtuales/administracion/1751/sesion_28/player.html
- Trejo M Leticia, Meza C. Melesio (2008) Contabilidad V Clases Virtuales Universidad Nacional Autónoma de México Facultad de Contaduría y Administración Sistema Universidad Abierta,1 Recuperado el 15 de Diciembre
http://fcaenlinea1.unam.mx/clases_virtuales/contaduria/1558/sesion_27/player.html
- Padilla A. Guadalupe,(2008) Control de Gestión Clases Virtuales Universidad Nacional Autónoma de México Facultad de Contaduría y Administración Sistema Universidad Abierta,1 Recuperado el 15 de Diciembre 2014
http://fcaenlinea1.unam.mx/clases_virtuales/contaduria/1458/sesion32/player.html
- Como negociar con la Entidades Financieras (2004) GDF Consultores Valencia Recuperado el 15 de Octubre 2016
http://www.bicgalicia.es/dotnetbic/Portals/0/banner/ARCHIVOS/VIDEOS/5Finanzas/5.3_1ComoNegociarconEntidadesFinancieras.pdf