

D. Fecha de elaboración:	25/05/2020	E. Periodo al que aplica:	Mayo-Agosto
---------------------------------	------------	----------------------------------	-------------

I. Información General

Programa Educativo:	Ing. en Desarrollo e Innovación Empresarial		
Nombre de la Asignatura:	Negociación Empresarial	Grupo:	CH101
Cuatrimestre:	Décimo		
Nombre del Docente:	René Martínez Galeana		

PLANEACIÓN Y EVALUACIÓN MES DE JUNIO 2020

III. Planeación por tema / sesión

Número y Nombre de la Unidad de Aprendizaje	Tema de aprendizaje	Actividades de los Estudiantes	Link o material sugerido para realizar las actividades	App utilizada / Id o invitación para ingresar.	Evidencia y fecha de entrega	Ponderación
Unidad I Factores y estilos de negociación	Proceso de la Negociación	Describir las etapas del proceso de negociación (pre-negociación, gruesa, fina y post-negociación).	https://es.slideshare.net/pgaviraa/planeacion-de-comunicaciones-integradas-de-marketing	Google Classroom: cutl57k	Fotografía de la redacción de las etapas. ENTREGA: 06 de Junio 2020	6%
Unidad I Factores y estilos de negociación	Proceso de la Negociación	Identificar las 15 estrategias de la negociación (agente de autoridad limitada, dinero en juego, práctica establecida, la migaja, el perrito, actuar y aceptar consecuencias, la salida oportuna, chico bueno-chico malo, alta y baja autoridad, participación activa, entender, sentir, encontrarse, el aspaviento, restricciones de presupuesto, negociador reacio, la decisión).	https://es.slideshare.net/pgaviraa/planeacion-de-comunicaciones-integradas-de-marketing	Google Classroom: cutl57k	Fotografía de la redacción de las estrategias. ENTREGA: 13 de Junio 2020	6%
Unidad I	Proceso de la Negociación	Mapa Conceptual de las 6 p's de la negociación robusta (producto,	https://es.slideshare.net/pgaviraa/planeacion-de-comunicaciones-integradas-de-marketing	Google Classroom: cutl57k	Fotografía del mapa conceptual	6%

III. Planeación por tema / sesión						
Factores y estilos de negociación		persona, pronóstico, problema, poder y proceso).	comunicaciones-integradas-de-marketing		ENTREGA: 20 de Junio 2020	
Unidad I Factores y estilos de negociación	Proceso de la Negociación	Realizar la Pre-negociación de un plan estratégico de Negociación. CONTENIDO: Objetivos Tiempos Responsables (Papel del líder y del equipo) Estilo de comunicación Matriz de Factores Estilo de Negociación Resultado Programado Estrategia de Negociación Táctica personal	https://es.slideshare.net/pgaviraa/planeacion-de-comunicaciones-integradas-de-marketing	Google Classroom: cut157k	Documento PDF ENTREGA: 27 de Junio 2020	7%