



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN
UNIDAD SANTO TOMÁS



LICENCIATURA EN
ADMINISTRACIÓN Y
DESARROLLO EMPRESARIAL

Decision making and negotiation
(Versión español)



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



PROGRAMA SINTÉTICO

UNIDAD ACADÉMICA: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN, UNIDAD SANTO TOMÁS

PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciatura en Administración y Desarrollo Empresarial

UNIDAD DE APRENDIZAJE: Decision making and negotiation NIVEL: IV

PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

Examina los espacios de negociación y de solución de conflictos con base en el análisis costo-beneficio de las decisiones asociadas a la estrategia del negocio.

CONTENIDOS:

- I. Proceso de la toma de decisiones
- II. Función del valor y toma de decisiones
- III. Plan de negociación
- IV. Gestión de conflictos
- V. Negociación multicultural en ambiente internacionales

ORIENTACIÓN DIDÁCTICA:

Esta Unidad de Aprendizaje se apoya en el método de enseñanza inductivo, el cual permite que el conocimiento se construya de lo particular a lo general. Esto promueve en los estudiantes establecer soluciones en situaciones de conflicto y tomar de decisiones. La estrategia didáctica principal es el aprendizaje basado en problemas, en el cual los alumnos, desde el planteamiento original del problema hasta su solución, trabajan de manera colaborativa, compartiendo experiencias de aprendizaje, tienen la posibilidad de practicar y desarrollar habilidades de observación y reflexión sobre actitudes y valores que en el proceso de toma de decisiones, negociación y manejo de conflicto son necesarias. Las técnicas que apoyan tanto el método como la estrategia son la búsqueda de información e investigación bibliográfica, reportes, mapas conceptuales, cuadros sinópticos, diagramas de flujo, exposiciones y casos prácticos.

EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN:

La evaluación se desarrollará en tres momentos: evaluación diagnóstica o inicial; evaluación formativa o continua (autoevaluación, coevaluación y heteroevaluación) y por último, la evaluación sumativa. De igual manera, para acreditar esta unidad de aprendizaje se realizará la integración de un portafolio de evidencias, el cual se evaluará con base en rúbricas, listas de cotejo y matrices de verificación.

El estudiante tiene la posibilidad de acreditar la unidad de aprendizaje por:

- Evaluación de saberes previamente adquiridos, para lo cual deberá mostrar el dominio de las competencias de la unidad de aprendizaje, integrando sus saberes (saber, saber hacer y saber ser y convivir) de acuerdo con los criterios establecidos por la academia.
- Cursarla en otras instituciones de educación superior nacionales e internacionales que tengan convenio de movilidad con el IPN.

BIBLIOGRAFÍA:

- Bayne, N., & Woolcock, S. (Eds.) (2011). *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations*. Ashgate Publishing, Ltd.
- Gregory, R., Failing, L., Harstone, M., Long, G., McDaniels, T., & Ohlson, D. (2012). *Structured Decision Making: a Practical Guide to Environmental Management Choices*. John Wiley & Sons.
- Hailu, R., & Ito, T. (2014). "Efficient Deal Identification by Constraint Relaxation for Collaborative Decision Making Using Negotiation". *Journal ref: Journal of Advanced Computational Intelligence and Intelligent Informatics*, 18(4), 608-615.
- Koop, G. J., & Johnson, J. G. (2012). "The Use of Multiple Reference Points in Risky Decision Making". *Journal of Behavioral Decision Making*, 25(1), 49-62.
- Pettigrew, A. M. (2014). *The politics of organizational decision-making*. Routledge.



SECRETARÍA
DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN
DE EDUCACIÓN SUPERIOR



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL



SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

UNIDAD ACADÉMICA: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN, UNIDAD SANTO TOMÁS.

PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciatura en Administración y Desarrollo Empresarial

ÁREA DE FORMACIÓN: Profesional

MODALIDAD: Escolarizada y No escolarizada

UNIDAD DE APRENDIZAJE: Decision making and negotiation

TIPO DE UNIDAD DE APRENDIZAJE: Obligatoria. Teórico-Práctica

VIGENCIA: Septiembre, 2015

NIVEL: IV

PERIODO ESCOLAR: Séptimo

CRÉDITOS: 8 Tepic (5 SATCA)

INTENCIÓN EDUCATIVA

Esta unidad de aprendizaje contribuye al perfil de egreso del Licenciado en Administración y Desarrollo Empresarial en la adquisición de herramientas y desarrollo de habilidades de toma de decisiones, desde un enfoque estratégico que incluye situaciones de conflicto y negociación en ambientes locales e internacionales multiculturales. Apoya al estudiante en el desarrollo de un pensamiento sistémico y estratégico en la interpretación de sucesos, establece relaciones interpersonales asertivas y se adapta de manera flexible a escenarios de cambio.

La unidad de aprendizaje *Decision making and negotiation*, tiene como antecedentes las unidades de aprendizaje: Strategic management, Administración del capital humano y Fundamentos de administración. Es antecedente de Administración de PyMES, Plan de negocios y Auditoría administrativa. Asimismo, de forma paralela con: Empresas familiares, *Strategic marketing management*, Administración de las remuneraciones y *Analysis of management megatrends*. Finalmente de forma transversal con: Tecnologías de la información y comunicación, Comunicación oral y escrita y Solución de problemas y creatividad.

PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Examina los espacios de negociación y de solución de conflictos con base en el análisis costo-beneficio de las decisiones asociadas a la estrategia del negocio.

TIEMPOS ASIGNADOS

HORAS TEORÍA/SEMANA: 3.0

HORAS PRÁCTICA/SEMANA: 2.0

HORAS TEORÍA/SEMESTRE: 54.0

HORAS PRÁCTICA/SEMESTRE: 36.0

HORAS TOTALES/SEMESTRE: 90.0

UNIDAD DE APRENDIZAJE DISEÑADA POR:

Academia de Administración y Negocios

REVISADA POR:

Subdirección Académica
M. en C. Nadina Olinda Valentín Kajatt

APROBADA POR: Consejo Técnico Consultivo Escolar 29 de septiembre de 2015.

C.P. Manelic Maganda de los Santos
Presidente del Consejo Técnico Consultivo Escolar

APROBADO POR: Comisión de Programas Académicos del Consejo General Consultivo del IPN.

13 de enero de 2016

AUTORIZADO Y VALIDADO POR:

C.P. Jaime Ventura Sanchis Cuevas
Director de Educación Superior



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Decision making and negotiation HOJA: 3 DE 10

UNIDAD TEMÁTICA: I		NOMBRE: Proceso de la toma de decisiones			
UNIDAD DE COMPETENCIA					
Selecciona los modelos de toma de decisiones con base en el contenido de la estrategia de negocio, la estructura organizacional y la disponibilidad de recursos.					
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
1.1	Tipología de las decisiones.	1.0	1.0		5B
1.1.1	Nivel directivo.				1B
1.1.2	Función directiva.				
1.2.3	Horizonte temporal.				
1.2	Proceso de toma de decisiones.	5.0	1.0		
1.2.1	Estrategia de negocio.				
1.2.2	Estructura organizacional.				
1.2.3	Disponibilidad de recursos.				
1.3	Modelos de toma de decisiones.	5.0	1.0		
1.3.1	Racional.				
1.3.2	Racionalidad limitada.				
1.3.3	Político.				
1.3.4	Intuitivo.				
1.3.5	Proceso creativo.				
Subtotales:		11.0	3.0		
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE					
<p>El método de enseñanza en el que se apoyará el docente para abordar los contenidos temáticos es el inductivo, la estrategia de aprendizaje rectora es el aprendizaje basado en problemas y las técnicas que auxiliarán tanto al método como a la estrategia son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Encuadre. • Con una discusión guiada por el docente, los estudiantes estructuran el proceso de toma de decisiones para rescatar conocimientos previos. • El profesor explica la tipología de las decisiones dentro de las organizaciones. Los alumnos elaboran un organizador gráfico sobre el tema. • El alumno a través de un diagrama de flujo identifica los pasos del proceso de toma de decisiones que se puede seguir en una organización. • A partir de fuentes de información recomendadas por el docente sobre los modelos de toma de decisiones, el alumno realiza una investigación documental y elabora una matriz donde rescata los modelos de toma de decisiones: definición, características y técnicas empleadas. • Práctica 1. "Modelo de toma de decisiones". A partir del caso de estudio proporcionado por el docente, los alumnos, en equipos colaborativos, identifican la aplicación de los modelos que ayuden a la toma de decisiones. Los alumnos entregan un reporte que contenga el argumento de su propuesta. • El docente retroalimenta la propuesta de los estudiantes y da un cierre general a los temas vistos en la unidad temática. 					
EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES					
<p>El docente realizará la valoración de estos productos a partir de: listas de cotejo, guías de observación y rúbricas, entre otros. Portafolio de evidencias:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organizador gráfico 10% • Diagrama de flujo 25% • Matriz de modelos 25% • Informe ejecutivo del caso de la práctica 1 40% 					



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

[Handwritten signature]



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Decision making and negotiation HOJA: 4 DE 10

N° UNIDAD TEMÁTICA: II		NOMBRE: Función del valor y toma de decisiones			
UNIDAD DE COMPETENCIA					
Selecciona las alternativas asociadas a decisión multicriterio o multiobjetivo con base en la función del valor.					
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
2.1	Situaciones en la toma de decisiones. Certidumbre. Incertidumbre. Riesgo.	4.0			1B, 5B
2.2	Métodos para decisiones multicriterio. Sin información a priori. Con información a priori.	2.0	1.0		
2.3	Métodos para decisiones de múltiples objetivos.	2.0	1.0		
2.4	Función del valor y toma de decisiones.	4.0			
2.4.1	Árbol de decisiones.		1.0		
2.4.2	Costo-beneficio.				
2.4.3	Sensibilidad.				
Subtotales:		12.0	3.0		
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE					
<p>El método de enseñanza en el que se apoyará el docente para abordar los contenidos temáticos es el inductivo, la estrategia de aprendizaje rectora es el aprendizaje basado en problemas y las técnicas que auxiliarán tanto al método como a la estrategia son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El docente expone una problemática de asignación de recursos en una empresa y mediante discusión guiada los estudiantes proponen, a partir de los datos disponibles, una solución con sus conocimientos previos, que presentan mediante una síntesis de discusión. • El profesor expone las situaciones en la toma de decisiones, el alumno elabora una matriz que incluya la característica y técnicas utilizadas en cada situación. • El estudiante realiza una investigación documental sobre las decisiones multicriterio y con múltiples objetivos. Elabora un reporte donde se indique las características y los métodos para abordarlos. • El docente, a través de una exposición interactiva, aborda el tema de la función del valor. El alumno realiza un ensayo de la función del valor para la selección de alternativas en el contexto empresarial. • Práctica 2: "La aplicación de métodos". El docente propone diferentes problemáticas y ejercicios. Elaboración de reporte de la práctica. • Discusión guiada dar retroalimentación a las conclusiones de la práctica. 					
EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES					
<p>El docente realizará la valoración de estos productos a partir de: listas de cotejo, guías de observación y rúbricas, entre otros.</p> <p>Portafolio de evidencias</p> <ul style="list-style-type: none"> • Síntesis de discusión guiada • Organizador gráfico (matriz) • Reporte de investigación documental • Ensayo • Reporte de la práctica 2 					
				10%	
				15%	
				15%	
				25%	
				35%	



SECRETARÍA
DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN
DE EDUCACIÓN SUPERIOR

Handwritten signature



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Decision making and negotiation HOJA: 5 DE 10

N° UNIDAD TEMÁTICA: III		NOMBRE: Plan de negociación			
UNIDAD DE COMPETENCIA					
Formula el plan de negociación a partir del contexto de la toma de decisiones.					
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
3.1	Proceso de negociación. Distributivo. Integrativo.	2.0	5.0		3B 7C 9B 10C
3.2	Tipos de negociación.	1.0			
3.3	Características de la negociación en el contexto de la decisión.	2.0			
3.4	Identificación de objetivos de negociación.	1.0			
3.5	Estrategias para la negociación.	3.0	4.0		
3.6	Habilidades de negociación.	1.0	1.0		
Subtotales:		10.0	10.0		
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE					
<p>El método de enseñanza en el que se apoyará el docente para abordar los contenidos temáticos es el inductivo, la estrategia de aprendizaje rectora es el aprendizaje basado en problemas y las técnicas que auxiliarán tanto al método como a la estrategia son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El docente presenta la importancia de la negociación en situaciones de toma de decisiones y promueve la participación del estudiante a fin de recuperar sus conocimientos previos. • Investigación documental por parte del alumno sobre el proceso y los tipos de negociación y elabora un reporte. • El docente proporciona un caso de estudio, en donde el estudiante identifica la problemática, las características del contexto de negociación en función del tipo de decisiones que se deberían tomar y elabora una propuesta de plan de negociación. • Práctica 3 "Negociando". El docente proporciona a los estudiantes una problemática a resolver ante la cual éstos diseñan un plan de negociación. Ejecuta mediante simulación la negociación entre sus pares. Elabora un informe del resultado de su negociación. • El docente, mediante discusión, elabora las conclusiones de la unidad temática. 					
EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES					
<p>El docente realizará la valoración de estos productos a partir de: listas de cotejo, guías de observación y rúbricas, entre otros de:</p> <p>Portafolio de evidencias</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reporte de investigación documental 10% • Propuesta de plan de negociación 20% • Reporte del estudio de caso 30% • Informe de resultados (Reporte de práctica 3) 40% 					



SECRETARÍA
DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN
DE EDUCACIÓN SUPERIOR

Handwritten signature



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Decision making and negotiation HOJA: 6 DE 10

Nº UNIDAD TEMÁTICA: IV		NOMBRE: Gestión de conflictos			
UNIDAD DE COMPETENCIA					
Gestiona la solución de un conflicto derivados de la toma de decisiones a partir del plan de negociación.					
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
4.1	Tipos de conflictos.	1.0			5B, 9B,
4.2	Fases del conflicto.	1.0			
4.3	Diagnóstico del conflicto.	4.0	6.0		
4.4	Resolución del conflicto.	1.0			
4.5	Estrategias de mediación.	3.0	2.0		
4.5.1	Frente a las personas.				
4.5.2	Frente al proceso.				
4.5.3	Frente al problema.				
4.6	Estilos de negociación frente a un conflicto.	1.0	2.0		
Subtotales:		11.0	10.0		
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE					
<p>El método de enseñanza en el que se apoyará el docente para abordar los contenidos temáticos es el inductivo, la estrategia de aprendizaje rectora es el aprendizaje basado en problemas y las técnicas que auxiliarán tanto al método como a la estrategia son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mediante lluvia de ideas, los estudiantes reflexionan sobre lo que es un conflicto y cómo se resuelve. • Los estudiantes, en trabajo colaborativo, desarrollan una investigación documental sobre tipos y fases del conflicto. El estudiante, por equipos, elabora un reporte de investigación. • El docente explica cómo realizar el diagnóstico del conflicto, la resolución y estrategias de mediación. El estudiante elabora un cuadro sinóptico que presente tipo conflicto y respectivas estrategias de mediación. • Práctica 4. "Gestión de conflictos". El docente proporciona una problemática de conflicto en la cual los estudiantes, en trabajo colaborativo, deben aplicar un diagnóstico, resolución y propuesta de estrategias de mediación. Entrega propuesta de gestión de conflicto. • Discusión guiada: dar retroalimentación a las conclusiones de la práctica. 					
EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES					
<p>El docente realizará la valoración de estos productos a partir de: listas de cotejo, guías de observación y rúbricas, entre otros.</p> <p>Portafolio de evidencias:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reporte de investigación • Organizador gráfico (cuadro sinóptico) • Propuesta (Reporte de practica 4) 					
					25%
					25%
					50%



SECRETARÍA
DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN
DE EDUCACIÓN SUPERIOR

Handwritten signature



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Decision making and negotiation HOJA: 7 DE 10

UNIDAD TEMÁTICA: V		NOMBRE: Negociación multicultural en ambientes internacionales			
UNIDAD DE COMPETENCIA					
Interviene en procesos de negociación internacional con base en las habilidades de comunicación.					
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P		
5.1	Impacto de las diferencias culturales en el proceso de negociación.	3.0			2B,4C,5B, 8C
5.2	Habilidades para negociar exitosamente en diferentes culturas.	4.0	5.0		
5.3	Importancia de la comunicación entre culturas.	2.0			
5.4	Tecnologías de información en procesos de negociación.		5.0		
5.5	Dilemas éticos en negociaciones internacionales.	1.0			
Subtotales:		10.0	10.0		
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE					
<p>El método de enseñanza en el que se apoyará el docente para abordar los contenidos temáticos es el inductivo, la estrategia de aprendizaje rectora es el aprendizaje basado en problemas y las técnicas que auxiliarán tanto al método como a la estrategia son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sin investigar previamente, el estudiante responde: ¿en qué consiste, a su criterio, el impacto de las diferencias culturales en el proceso de negociación? • El estudiante, de forma colaborativa, realiza una investigación documental de las habilidades para negociar en las culturas, según el país que seleccione. Elabora fichas de trabajo. • El docente plantea el problema a solucionar basado en la información previa y contexto particular de una empresa con enfoque global de la selección de los estudiantes. Elabora plan de análisis del caso. • Con apoyo del docente, el estudiante, de forma colaborativa, delimita fuentes de consulta y usa la biblioteca digital. Elabora el informe ejecutivo del estudio de caso con énfasis en los dilemas éticos en la negociación internacional. • Práctica 5 "Sorteando los dilemas éticos". El docente proporciona una problemática de los aspectos éticos de los procesos de negociación internacional, a resolver, en la cual los estudiantes intervienen, mediante simulación de escenarios, en proceso de negociación entre sus pares. Elabora un informe del resultado de su negociación. • Discusión guiada; dar retroalimentación al ejercicio de simulación de la negociación. 					
EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES					
<p>El docente realizará la valoración de estos productos a partir de: listas de cotejo, guías de observación y rúbricas, entre otros.</p> <p>Portafolio de evidencias:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fichas de trabajo • Plan de análisis del caso • Informe ejecutivo del caso • Simulación de negociación • Reporte de la práctica 5 					


 SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
 INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
 DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

5%
 15%
 30%
 20%
 30%



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Decision making and negotiation HOJA: 8 DE 10

RELACIÓN DE PRÁCTICAS

PRÁCTICA No.	NOMBRE DE LA PRÁCTICA	UNIDADES TEMÁTICAS	DURACIÓN	LUGAR DE REALIZACIÓN
1.	Modelo de toma de decisiones	I	3.0	Aula /Empresa
2.	Aplicación de métodos	II	3.0	Aula /Empresa
3.	Negociando	III	10.0	Aula /Empresa
4.	Gestión del conflicto	IV	10.0	Aula /Empresa
5.	Sorteando los dilemas éticos	V	10.0	Aula /Empresa
TOTAL DE HORAS			36.0	

Es indispensable la aprobación de las prácticas para la acreditación de la unidad de aprendizaje. Los descriptores de evaluación de cada práctica están contenidos en las unidades temáticas correspondientes y los porcentajes de acreditación por unidad temática son los siguientes:

Práctica 1	40%
Práctica 2	35%
Práctica 3	50%
Práctica 4	50%
Práctica 5	30%



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

Handwritten signature



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Decision making and negotiation HOJA: 9 DE 10

PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN

PERIODO	UNIDAD	
1	I y II	Evaluación continua 100%
2	III y IV	Evaluación continua 100%
3	V	Evaluación continua 100%
Unidad I.	10%	del total de la evaluación final.
Unidad II.	30%	del total de la evaluación final.
Unidad III.	20%	del total de la evaluación final.
Unidad IV	20%	del total de la evaluación final.
Unidad V	20%	del total de la evaluación final.

Esta unidad de aprendizaje puede acreditarse por:

- Evaluación de saberes previamente adquiridos y deberá mostrar el dominio de las competencias de la unidad de aprendizaje, integrando sus saberes (saber, saber hacer y saber ser y convivir) de acuerdo a los criterios establecidos por la academia.
- Cursarse en otras instituciones de educación superior nacionales e internacionales, que tengan convenio de movilidad con el IPN.
- Tiene tránsito entre modalidades de acuerdo a la capacidad de atención.

CLAVE	B	C	BIBLIOGRAFÍA
1	X		Amaya, J. A. (2010). <i>Toma de decisiones gerenciales: Métodos cuantitativos para la administración</i> . Bogotá: Ecoe Ediciones.
2	X		Bayne, N., & Woolcock, S. (Eds.). (2011). <i>The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations</i> . Ashgate Publishing, Ltd.
3	X		Gregory, R., Failing, L., Harstone, M., Long, G., McDaniels, T., & Ohlson, D. (2012). <i>Structured Decision Making: a Practical Guide to Environmental Management Choices</i> . John Wiley & Sons.
4		X	Hailu, R., & Ito, T. (2014). "Efficient Deal Identification by Constraint Relaxation for Collaborative Decision Making Using Negotiation". <i>Journal ref: Journal of Advanced Computational Intelligence and Intelligent Informatics</i> , 18(4), 608-615.
5	X		Kenneth Chelst, Y. B. (2012). <i>Value-Added Decision Making for Managers</i> . Boca Raton, FL: Taylor and Francis Group.
6	X		Köksalan, M., & Zions, S. (Eds.). (2012). <i>Multiple Criteria Decision Making in the New Millennium: Proceedings of the Fifteenth International Conference on Multiple Criteria Decision Making (MCDM) Ankara, Turkey, July 10-14, 2000</i> (Vol. 507). Springer Science & Business Media.
7		X	Koop, G. J., & Johnson, J. G. (2012). "The Use of Multiple Reference Points in Risky Decision Making". <i>Journal of Behavioral Decision Making</i> , 25(1), 49-62.
8		X	Pettigrew, A. M. (2014). <i>The Politics of Organizational Decision-Making</i> . Routledge.
9	X		Schneeweiss, C. (2012). <i>Distributed Decision Making</i> . Springer Science & Business Media.
10		X	Swaab, R. I., Galinsky, A. D., Medvec, V., & Diermeier, D. A. (2012). "The Communication Orientation Model Explaining the Diverse Effects of Sight, Sound, and Synchronicity on Negotiation and Group Decision-Making Outcomes". <i>Personality and Social Psychology Review</i> , 16(1), 25-53.
11	X		Wei, G. (2012). "Hesitant Fuzzy Prioritized Operators and their Application to Multiple Attribute Decision Making". <i>Knowledge-Based Systems</i> , 31, 176-182.
12		X	Yu, P. L. (2013). <i>Multiple-Criteria Decision Making: Concepts, Techniques and Extensions</i> (Vol. 30). Springer Science & Business Media.



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



PERFIL DOCENTE POR UNIDAD DE APRENDIZAJE

1. DATOS GENERALES

UNIDAD ACADÉMICA: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN, UNIDAD SANTO TOMÁS

PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciatura en Administración y Desarrollo Empresarial NIVEL: IV

ÁREA DE FORMACIÓN:	Institucional	Científica Básica	Profesional	Terminal y de Integración
--------------------	---------------	-------------------	--------------------	---------------------------

ACADEMIA: Administración y Negocios UNIDAD DE APRENDIZAJE: Decision making and negotiation

ESPECIALIDAD Y NIVEL ACADÉMICO REQUERIDO: Ingeniero industrial, administradores industriales y afines.

2. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

Examina los espacios de negociación y de solución de conflictos con base en el análisis costo beneficios de las decisiones asociadas a la estrategia del negocio.

3. PERFIL DOCENTE:

CONOCIMIENTOS	EXPERIENCIA PROFESIONAL	COMPETENCIAS DOCENTES	ACTITUDES
Producción. Investigación de operaciones. Negociación. Manejo del conflicto. Relaciones internacionales. Del modelo educativo del IPN.	Mínimo 3 años en el departamento de producción o área afín de alguna organización. Experiencia docente mínima de 3 años sobre las finanzas en Nivel Superior.	Aplicación didáctica del MEI. Comunicación. Manejo de grupo. Liderazgo. Trabajo en equipo. Tolerancia. Toma de decisiones. Pensamiento analítico, sistémico, crítico, creativo.	Respeto. Creatividad. Integrador. Compromiso institucional y social. Gusto por la docencia. Iniciativa. Tolerancia. Disciplina. Empatía.

ELABORÓ

REVISÓ

AUTORIZÓ

Dr. Luis Lona Rocha
MAP. Ma. Dolores Rojas Gutiérrez
Profesores colaboradores.

M. en C. Nadina Olinda Valentin Kajatt
Subdirectora Académica de la ESCA,
Unidad Santo Tomás

C.P. Manelic Maganda de los Santos
Director de la ESCA
Unidad Santo Tomás



FECHA: 2015

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR