

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE COAHUILA**



LOS MEDIOS ALTERNOS



UNIDAD III

Introducción Unidad III

INTRODUCCIÓN

La sociedad se encuentra en constante cambio, los valores, la ética y la moral cada día es más difícil identificarlos, de ahí la importancia de entender bien qué es la ética y su importancia en la negociación para que tú en un futuro cercano puedas ser un administrador, una gerente, una directora o un presidente de una organización íntegro, con la capacidad ética de tomar las mejores decisiones tanto para la organización como para todas las personas que laboran en ella.

Es importante que desarrolles el trabajo en equipo para tomar decisiones en equipos múltiples y conozcas las diferencias sociales y culturales que existen y cómo afectan las negociaciones.

Esta tercera unidad nos brinda la oportunidad de conocer la importancia de la ética en las negociaciones, el contexto social, así como los elementos culturales en los procesos de negociación y nos muestra las dificultades y ventajas de trabajar en equipos múltiples.

OBJETIVO ESPECÍFICO DE LA UNIDAD

Sensibilizar al alumno acerca de la importancia de los valores éticos en el proceso de negociación, y tomar en cuenta el contexto social y cultural y sus efectos e implicaciones dentro de la dinámica de los conflictos y el proceso de negociación.

Introducción Unidad III

MAPA DE TEMAS



EVALUACIÓN DE LA UNIDAD

EVALUACIÓN	PUNTOS
ACTIVIDAD: Caso de estudio Dilemas éticos	3
ACTIVIDAD: Organización en equipo	3
ACTIVIDAD: Equipos múltiples	2
ACTIVIDAD: La ética en la negociación	2
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD	10
TOTAL	20

Introducción Unidad III

ACTIVIDAD DE LA UNIDAD

TEMA	SUBTEMA	ACTIVIDAD
La ética en la negociación	Consecuencias de una conducta poco ética	Dilemas éticos
Naturaleza de las negociaciones con varias partes	Negociación	Organización en equipo
Naturaleza de las negociaciones con varias partes	Manejo de negociaciones con varias partes	Equipos múltiples
La ética en la negociación	Consecuencias de una conducta poco ética	La ética en la negociación

EJERCICIOS DE LA UNIDAD

TEMA	SUBTEMA	EJERCICIO
Equipos mixtos	Negociación	Mi equipo