



Ingeniería en Desarrollo y Gestión de Software

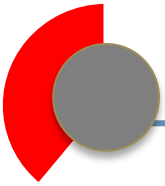
Portafolio de Evidencias

Negociación Empresarial

Alumno: Jesús Alonso Cornejo Galindo

Profesor: Héctor Hugo Domínguez Jaime

Grupo: IDGS-101



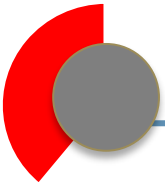
Índice

Unidad 1: Identificar los estilos de negocios3

Rubrica..... 10

Unidad 2: Análisis de problemas y toma de decisión efectiva. 11

 Rubrica..... 20

**Unidad 1: Identificar los estilos de negocios**

Instrumento	<i>Resumen</i>
--------------------	----------------

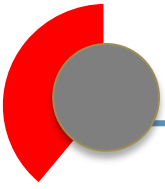
Alumno: Jesús Alonso Cornejo Galindo		Fecha: 18 de septiembre de 2025
Carrera: Ingeniería en Desarrollo y Gestión de Software		Grupo: IDGS101
Asignatura: Negocio Empresarial	Unidad temática: I Factores y Estilos de Negocio	
Profesor: Héctor Hugo Domínguez Jaime		

I.- Ejercicios a resolver:

Elaborar un Resumen que contenga los siguientes tópicos:

Identificar factores internos y externos, estrategias, el proceso de negociación, las 6 p's de la negociación robusta y los elementos que afectan a la negociación.

Identificar los estilos de negociación

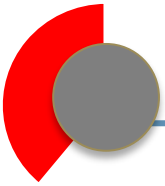


Introducción

La negociación es un proceso fundamental en la vida personal, profesional y social, ya que permite a las personas alcanzar acuerdos, resolver conflictos y generar beneficios mutuos. No se trata únicamente de imponer condiciones, sino de crear soluciones que contemplen los intereses de todas las partes involucradas, buscando un equilibrio entre lo que cada uno desea y lo que está dispuesto a ceder. Este proceso no solo ocurre en contextos empresariales o políticos, sino también en la vida cotidiana, desde la toma de decisiones familiares hasta la resolución de problemas en el ámbito educativo o laboral.

Para que la negociación sea efectiva, es indispensable reconocer que influyen múltiples factores, tanto internos como externos, que determinan la manera en que los participantes actúan y reaccionan. Asimismo, el uso de estrategias adecuadas y la aplicación de un proceso estructurado permiten orientar la interacción hacia resultados más justos y sostenibles. A esto se suma la importancia de comprender los diferentes estilos de negociación, ya que cada individuo puede enfrentar el proceso de manera competitiva, colaborativa o conciliadora, y adaptarse a ellos resulta esencial para alcanzar acuerdos satisfactorios.

En este sentido, conocer modelos prácticos como las seis p's de la negociación robusta, así como identificar los elementos que afectan el desarrollo de la misma, ofrece una visión integral que fortalece las habilidades del negociador y aumenta las posibilidades de éxito en cualquier ámbito.



II.- Procedimientos y resultados

Factores internos y externos

Los **factores internos** son aquellos que dependen del propio negociador y que pueden desarrollarse o controlarse. Incluyen la preparación, la autoconfianza, las habilidades de comunicación, la capacidad de persuasión y el manejo del estrés. Estos elementos determinan la forma en que se enfrenta la negociación y el impacto que se genera sobre la otra parte.

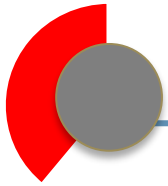
Por otro lado, los **factores externos** son aquellos que provienen del entorno y no pueden ser controlados directamente. Se encuentran el contexto económico, social, cultural y político, la reputación de los participantes, la dinámica de poder existente y los recursos disponibles. Aunque no dependen del negociador, es fundamental analizarlos para adaptarse a la situación y diseñar una estrategia eficaz.

Estrategias de negociación

Existen diferentes estrategias que se pueden aplicar según el objetivo y las condiciones de cada caso:

- **Ganar–ganar:** busca beneficios mutuos y refuerza las relaciones.
- **Ganar–perder:** una parte impone sus condiciones sobre la otra.
- **Perder–ganar:** se cede para mantener la relación o evitar un conflicto mayor.
- **Perder–perder:** ninguna parte obtiene lo que desea, pero se evita un daño mayor.
- **Colaborativa:** se trabaja en conjunto para encontrar la mejor solución posible.

Proceso de negociación



El proceso de negociación suele dividirse en varias fases. Primero se realiza la **preparación**, donde se definen los objetivos y se recopila información relevante. Luego se da la **presentación de propuestas** y la **discusión**, en la cual se exponen argumentos y se intercambian puntos de vista. Posteriormente se llega al **cierre del acuerdo**, donde se establecen los compromisos, y finalmente se lleva a cabo un **seguimiento**, que garantiza el cumplimiento de lo pactado.

Las seis p's de la negociación robusta

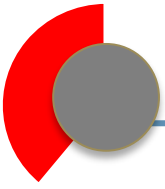
Para fortalecer el proceso negociador se emplea el modelo de las seis p's:

1. **Preparación:** analizar la situación y anticipar posibles escenarios.
2. **Personas:** identificar a los actores clave y sus intereses.
3. **Procesos:** definir los mecanismos de interacción.
4. **Poder:** reconocer las fuentes de influencia y su alcance.
5. **Producto:** establecer claramente el objeto de la negociación.
6. **Percepción:** cuidar la imagen y la interpretación que generan las acciones.

Elementos que afectan la negociación

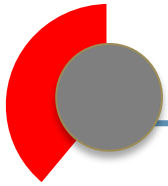
Varios factores pueden impactar directamente en el desarrollo de una negociación. La **comunicación** es clave para expresar ideas y comprender al otro; las **emociones** influyen en la forma de actuar y pueden dificultar la objetividad; el **tiempo** funciona como presión para acelerar acuerdos; y el **poder** define la capacidad de influir en los resultados. La interacción de estos elementos puede fortalecer o debilitar la negociación.

Estilos de negociación



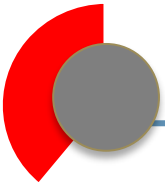
Los estilos reflejan la manera en que cada persona enfrenta la negociación:

- El **competitivo** busca imponer sus intereses.
- El **colaborativo** procura beneficios mutuos.
- El **acomodativo** cede en favor de la otra parte.
- El **evasivo** tiende a posponer o evitar el proceso.
- El **comprometido** busca un punto intermedio mediante concesiones parciales.



Conclusión

La negociación es un proceso dinámico y multifactorial que va más allá de la simple búsqueda de un acuerdo; implica comprender tanto los factores internos que cada persona puede controlar, como los factores externos que influyen desde el entorno. El uso de estrategias adecuadas, junto con un proceso bien estructurado, permite orientar la interacción hacia resultados satisfactorios para las partes involucradas. Las seis p's de la negociación robusta ofrecen un marco práctico que ayuda a fortalecer la preparación, la gestión del poder y la percepción, mientras que los elementos como la comunicación, el tiempo y las emociones se convierten en variables clave que pueden potenciar o dificultar el éxito. Asimismo, reconocer los diferentes estilos de negociación facilita la adaptación a cada situación, ya que no todas las interacciones requieren el mismo enfoque. En síntesis, el conocimiento y la aplicación consciente de estos aspectos no solo incrementan la probabilidad de alcanzar acuerdos equitativos, sino que también promueven relaciones más sólidas y duraderas basadas en la confianza y la colaboración.

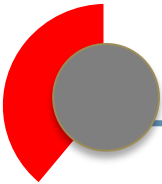


Bibliografías

Duran, L. (2025). *Las 6 P's de La Negociación*. Scribd. <https://es.scribd.com/document/483747740/Las-6-P-s-de-La-Negociacion>

Enrique, L. (2024, December 30). *Factores Internos y Externos en la Negociación Empresarial (NE-101)*. Studocu. <https://www.studocu.com/es-mx/document/universidad-tecnologica-de-aguascalientes/negociacion-empresarial/factores-internos-y-externos-de-la-negociacion/114634119>

Maresa. (2025). *Los 6 P's de la negociacion robusta.docx*. Scribd. <https://es.scribd.com/document/319937393/Los-6-P-s-de-la-negociacion-robusta-docx>



Rubrica

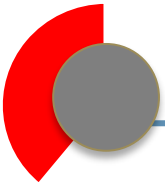
Estado de la entrega

Estado de la entrega	Enviado para calificar		
Estado de la calificación	Sin calificar		
Tiempo restante	La tarea fue enviada 6 días 12 horas antes de la fecha límite		
Última modificación	jueves, 18 de septiembre de 2025, 11:53		
Archivos enviados	 Identificar los estilos de negocios.docx 18 de septiembre de 2025, 11:53		
Comentarios de la entrega	► Comentarios (0)		

Criterios de calificación

Rubrica para evaluar un Reporte, este puede ser de un caso de estudio etc.

Introducción	Debe de tener entre 100 y 150 palabras, además de abarcar los temas que se manejarán en el contenido del reporte. 10 puntos	El número de palabras es menor al requerido, o no abarca los temas que se manejan en el contenido. 5 puntos	No cumple con ninguno de los requisitos establecidos. 2 puntos
Objetivos	Los objetivos deben ser cortos, concisos,	Los objetivos son cortos, concisos, de	Los objetivos no son cortos, ni concisos,

**Unidad 2: Análisis de problemas y toma de decisión efectiva.**

Instrumento	<i>Resumen</i>
--------------------	----------------

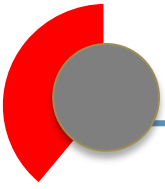
Alumno: Jesús Alonso Cornejo Galindo		Fecha: 5 de Diciembre del 2025
Carrera: Ingeniería en Desarrollo y Gestión de Software		Grupo: IDGS101
Asignatura: Negocio Empresarial	Unidad temática: II Análisis de problemas y toma de decisión efectiva.	
Profesor: Héctor Hugo Domínguez Jaime		

I.- Ejercicios a resolver:

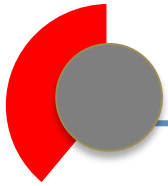
Elaborar un Resumen que contenga los siguientes tópicos:

Explicar el concepto de "toma de decisiones" e identificar las 5 fases del proceso de toma de decisiones (reconocimiento del problema, interpretación del problema, atención del problema, cursos de acción y consecuencias).

Identificar los 3 modelos de "toma de decisiones" (racional, racionalidad limitada y político) y sus características.



Título: Análisis de problemas y toma de decisión efectiva.

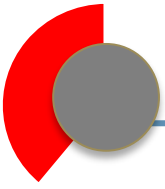


Introducción

La toma de decisiones es una actividad constante en la vida de las personas y las organizaciones. Cada día se eligen alternativas que afectan el rumbo de proyectos, relaciones, recursos y resultados. Tomar decisiones no significa solo elegir “lo primero que parezca conveniente”, sino analizar opciones, valorar riesgos y consecuencias, y seleccionar el curso de acción que mejor responda a los objetivos planteados. En el contexto organizacional, la toma de decisiones se vuelve aún más relevante, ya que impacta en el desempeño, la productividad y la satisfacción de las personas involucradas.

Para comprender este proceso de manera integral, es importante conocer su definición, las fases que lo componen y los modelos que lo explican. Las cinco fases del proceso de toma de decisiones permiten ordenar el análisis desde el momento en que se detecta un problema hasta la evaluación de las consecuencias de lo decidido. Al mismo tiempo, los modelos de toma de decisiones —racional, racionalidad limitada y político— describen distintas formas en que los individuos y las organizaciones eligen alternativas según la información disponible, las limitaciones humanas y las relaciones de poder.

En este sentido, estudiar la toma de decisiones desde un enfoque estructurado ayuda a mejorar la calidad de las elecciones, reducir la improvisación y aumentar la probabilidad de obtener resultados coherentes con las metas planteadas.



II.- Procedimientos y resultados

Concepto de toma de decisiones

La toma de decisiones puede definirse como el proceso mediante el cual una persona o un grupo elige, entre varias alternativas posibles, aquella que considera más adecuada para resolver un problema o aprovechar una oportunidad. Implica identificar una situación que requiere atención, analizarla, generar opciones, compararlas y seleccionar una de ellas para llevarla a la acción.

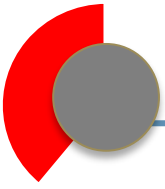
No es un acto aislado ni puramente intuitivo; combina razonamiento, información disponible, experiencia, valores personales u organizacionales y, en muchos casos, negociación con otras personas. Una buena decisión no siempre garantiza un resultado perfecto, pero sí incrementa las probabilidades de lograr efectos positivos y coherentes con los objetivos.

Fases del proceso de toma de decisiones

El proceso de toma de decisiones se puede organizar en cinco fases principales:

1. Reconocimiento del problema

En esta etapa se identifica que existe una situación que requiere atención porque se ha detectado una desviación respecto a lo esperado, una necesidad no satisfecha o una oportunidad que se puede



aprovechar. Es el momento en que se responde a la pregunta: “¿Hay algo que deba cambiar o resolverse?”.

2. Interpretación del problema

Una vez reconocido, el problema debe entenderse con mayor profundidad. Aquí se analizan sus causas, su alcance, sus efectos y las condiciones en las que se presenta. Se recopila información, se revisan datos y se clarifica la naturaleza del problema para evitar decisiones basadas en suposiciones equivocadas.

3. Atención del problema

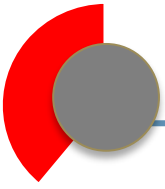
En esta fase se define con precisión el objetivo que se busca alcanzar y se determinan las prioridades. También se decide el nivel de recursos, tiempo y esfuerzo que se destinarán al problema. Es el momento de formular la pregunta central: “¿Qué queremos lograr al tomar esta decisión?”.

4. Cursos de acción

Consiste en generar y analizar las posibles alternativas para resolver el problema. Se identifican diferentes cursos de acción, se valoran ventajas y desventajas, se estiman costos, riesgos y beneficios. El objetivo es comparar las opciones disponibles para seleccionar la más conveniente en función de los criterios definidos (eficacia, eficiencia, impacto, viabilidad, etc.).

5. Consecuencias

Después de elegir un curso de acción y ponerlo en práctica, se observan y evalúan los resultados. Se analizan las consecuencias de la decisión, tanto positivas como negativas, y se determina si se



alcanzaron los objetivos. Esta fase permite aprender de la experiencia y mejorar el proceso para futuras decisiones, ajustando aquello que no haya funcionado adecuadamente.

Modelos de toma de decisiones y sus características

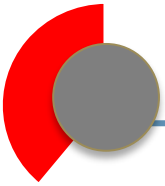
Existen distintos modelos que explican cómo se toman las decisiones en la práctica. Entre los más relevantes se encuentran el modelo racional, el modelo de racionalidad limitada y el modelo político.

1. Modelo racional

- Parte de la idea de que el decisor es completamente lógico y busca la mejor solución posible.
- Supone que se puede acceder a toda la información relevante, analizarla con objetividad y comparar todas las alternativas de manera ordenada.
- El proceso sigue pasos muy claros: definir el problema, establecer criterios, generar alternativas, evaluarlas y elegir la opción óptima.
- Es un modelo ideal que sirve como referencia, aunque en la realidad rara vez se cumplen todas sus condiciones debido a limitaciones de tiempo, información y recursos.

2. Modelo de racionalidad limitada

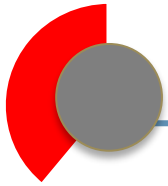
- Reconoce que las personas no pueden procesar toda la información existente ni evaluar todas las alternativas posibles.



- Acepta que el decisor tiene limitaciones de tiempo, conocimiento, capacidad de análisis y recursos, por lo que se conforma con una solución “satisfactoria” y no necesariamente la óptima.
- Se buscan opciones que cumplan con un nivel mínimo aceptable de resultados, en lugar de la perfección.
- Este modelo refleja de manera más realista cómo se toman decisiones en el día a día, donde se trabaja con información incompleta o limitada.

3. Modelo político

- Considera que las decisiones no se toman solo con base en análisis racional, sino también en función de intereses, poder e influencia entre los actores involucrados.
- Las organizaciones se ven como espacios donde diferentes grupos defienden sus objetivos, negocian, forman alianzas y compiten por recursos o beneficios.
- La decisión final es el resultado de acuerdos, negociaciones y, en algunos casos, conflictos entre personas o grupos con distintos niveles de poder.
- Este modelo es frecuente en contextos donde intervienen muchos actores, como el ámbito gubernamental, corporativo o institucional.

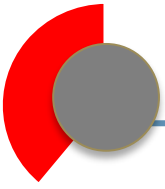


Conclusión

La toma de decisiones es un proceso esencial que influye directamente en la manera en que se resuelven problemas y se aprovechan oportunidades en la vida personal y organizacional. Comprender su concepto permite reconocer que decidir no es un acto improvisado, sino una secuencia de fases donde se identifica un problema, se interpreta su contexto, se le presta atención, se generan cursos de acción y se evalúan sus consecuencias.

Las cinco fases de la toma de decisiones brindan un orden lógico que ayuda a reducir errores, aclarar objetivos y seleccionar alternativas más adecuadas. Al mismo tiempo, los modelos de toma de decisiones —racional, racionalidad limitada y político— muestran que en la práctica se decide de formas distintas: a veces buscando la solución óptima, otras aceptando soluciones satisfactorias y, en muchos casos, negociando entre intereses y poderes.

En conjunto, el conocimiento de estas fases y modelos fortalece la capacidad de decidir de manera más consciente, responsable y estratégica, incrementando la probabilidad de alcanzar resultados coherentes con las metas y favoreciendo un aprendizaje continuo a partir de las experiencias obtenidas.



Bibliografía

Laoyan, S. (2025, February 3). *Toma de decisiones: definición, pasos, tipos y características [2025]* • Asana. Asana. <https://asana.com/es/resources/decision-making-process>

Universidad de Guadalajara. (n.d.). *TOMA DE DECISIONES ¿Qué es la toma de decisiones?* http://www.cutonala.udg.mx/sites/default/files/adjuntos/toma_de_decisiones_0.pdf



Rubrica

Estado de la entrega

Estado de la entrega	Enviado para calificar
Estado de la calificación	Calificado
Tiempo restante	La tarea fue enviada 16 horas 44 minutos antes de la fecha límite
Última modificación	jueves, 4 de diciembre de 2025, 23:15
Archivos enviados	 Resumen Unidad II. Análisis de problemas y toma de decisión efectiva..docx4 de diciembre de 2025, 23:15
Comentarios de la entrega	 Comentarios (0)

Criterios de calificación

rubrica para evaluar mecanismos de evaluación Resumen

Título	El título debe definir claramente el tema que se desarrolla como cuerpo del resumen. Se detecta máxima una falta. (10-9 puntos) 10 puntos	El titulo hace referencia de manera parcial con el desarrollo del resumen. 7 puntos	Se detectan 3 faltas en los aspectos indicados. 5 puntos	El titulo no tiene una relación con el contenido del resumen. 2 puntos
Contenido (Introducción y Desarrollo) (55 puntos)	Como introducción indica el propósito del resumen y el alcance del mismo,	La introducción no tiene coherencia con el desarrollo del resumen y viceversa.	Se detectan 3 faltas en los aspectos indicados. (44 - 42 puntos)	La introducción y el desarrollo no cumplen con los puntos solicitados por el