



**Facultad de Ciencias de la Administración**  
**Programa Académico de Administración de Empresas**  
**Contenidos Programáticos**  
**Resolución 152 de Diciembre de 2002**

<b>Código de la Asignatura:</b> 801218M
<b>Nombre de la Asignatura:</b> TOMA DE DECISIONES Y NEGOCIACIÓN
<b>Créditos:</b> Tres (3)
<b>Prerrequisito:</b> Ninguno
<b>Validable:</b> No
<b>Habilitable:</b> Sí
<b>JUSTIFICACIÓN</b>  El proceso de toma de decisiones de los seres humanos y en especial el de las organizaciones se debe analizar desde un punto de vista científico, comprendiendo su complejidad y desarrollo para realizar una efectiva utilización del mismo para beneficio de la organización, enfocando el curso hacia la resolución de conflictos.
<b>OBJETIVO GENERAL</b>  Permitir al participante que conozca y desarrolle los diferentes modelos y técnicas para la toma de decisiones en las organizaciones.
<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>  Cuando termine el seminario el participante: <ul style="list-style-type: none"><li>• Entenderá la importancia de la toma de decisiones empresariales y el proceso para su desarrollo y la resolución de conflictos.</li><li>• Comprenderá las dificultades a las que se enfrenta una empresa en la toma de una decisión y la negociación.</li><li>• Conocerá las tendencias actuales de las herramientas que apoyan a la toma de decisiones y las técnicas de negociación.</li></ul>
<b>MÉTODO PEDAGÓGICO</b>  1. Clase magistral: el profesor definirá lecturas previas de los temas y presentará su contenido en la clase para discutirlo y ampliarlo por medio de ejemplos y casos.

2. Talleres de grupo: Se desarrollaran talleres en grupo en la clase sobre los temas propuestos aplicados a las organizaciones colombianas.
3. Exposiciones en grupo: Los estudiantes en sus grupos expondrán los resultados de los talleres y casos analizados.

## **EVALUACIÓN**

Examen parcial	20%
Taller final	20%
Talleres y Práctica	40%
Exposición	20%

## **CONTENIDO**

### **SESIÓN 1**

Presentación del curso  
Discusión proceso de toma de decisiones.  
La resolución de conflictos  
El proceso de toma de decisiones. Tipos de decisiones.  
Diferencia entre decisiones individuales y en grupo.  
Análisis de resolución de conflictos.

### **SESIÓN 2**

La racionalidad en el proceso de toma de decisiones.  
Racionalidad Limitada, Económica, Incremental.

### **SESIÓN 3 Y 4**

Perspectiva Ontológica  
Perspectiva Filosófica  
Perspectiva Ética  
Perspectiva Sociológica  
Perspectiva Cognitiva  
Perspectiva Psicológica  
Perspectiva psicosocial

### **SESIÓN 5**

Perspectiva Metodológica  
Perspectiva Epistemológica  
Perspectiva Organizacional

### **SESIÓN 6**

Perspectiva Económica

Perspectiva Matemática

### **SESIÓN 7**

Perspectiva Estadística  
Herramienta: Árboles de decisión

### **SESIÓN 8**

Examen Parcial

### **SESIÓN 9**

Teoría de Juegos

### **SESIÓN 10**

Modelo de MINTZBERG  
Modelo de KEPNER-TREGOE  
Modelo de Vroom  
Modelo de Porter

### **SESIÓN 11**

Lluvia de Ideas - Técnica nominal de grupo.  
Herramientas Multicriterio  
Electra

### **SESIÓN 12**

Técnicas de resolución de conflictos en grupo e individuales.

### **SESIÓN 13**

Técnicas de Negociación

### **SESIÓN 14**

La negociación organizacional

### **SESIÓN 15**

Tipos de conflictos y negociación

### **SESIÓN 16**

Taller Final en Grupo en Clase

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Gonzalez (2005). El proceso de toma de decisiones en la administración de organizaciones. Documento borrador.
- Simon (1984). La psicología de las decisiones administrativas. En: comportamiento Administrativo.
- Varios Autores (2001). Herramientas para la toma de decisiones en Administración y Dirección.
- Monsalve (2003). Jhon Nash y la teoría de juegos. En lecturas Matemáticas. Vol. 24 pág. 137-149.