



**DIRECCIÓN ACADÉMICA**  
VICERRECTORADO ACADÉMICO

## SÍLABO DE LA ASIGNATURA

<b>FACULTAD:</b>	FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y ADMINISTRATIVAS
<b>CARRERA:</b>	TURISMO (R-A)
<b>ESTADO:</b>	VIGENTE
<b>NIVEL DE FORMACIÓN:</b>	TERCER NIVEL
<b>MODALIDAD:</b>	PRESENCIAL
<b>ASIGNATURA:</b>	NEGOCIACIÓN Y TOMA DE DECISIONES
<b>PERÍODO ACADÉMICO DE EJECUCIÓN:</b>	Periodo 2024 - 2S
<b>PROFESOR ASIGNADO:</b>	JOSE MEDARDO ALVAREZ ROMAN
<b>FECHA DE CREACIÓN:</b>	Riobamba, 20 de septiembre de 2024
<b>FECHA DE ÚLTIMA ACTUALIZACIÓN:</b>	Riobamba, 27 de septiembre de 2024



**1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA ASIGNATURA:**

<b>CÓDIGO:</b>	TUP531173	
<b>NOMBRE:</b>	NEGOCIACIÓN Y TOMA DE DECISIONES	
<b>SEMESTRE:</b>	SEPTIMO SEMESTRE	
<b>UNIDAD DE ORGANIZACIÓN CURRICULAR: (De acuerdo a la malla curricular):</b>	Unidad Profesional	
<b>CAMPO DE FORMACIÓN (De acuerdo a la malla curricular):</b>	Formación Teórica	
<b>NÚMERO DE SEMANAS EFECTIVAS DE CLASES:</b>	16	
<b>NÚMERO DE HORAS POR SEMANA DE ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE</b>	Aprendizaje en contacto con el docente	2,00
	Aprendizaje práctico-experimental	2,00
	Aprendizaje Autónomo	2,00
<b>TOTAL DE HORAS POR SEMANA DE LA ASIGNATURA:</b>	6,00	
<b>TOTAL DE HORAS POR EL PERÍODO ACADÉMICO:</b>	96,00	

**2. PRERREQUISITOS Y CORREQUISITOS:**

PRERREQUISITOS		CORREQUISITOS	
ASIGNATURA	CÓDIGO	ASIGNATURA	CÓDIGO
		DESTINOS TURÍSTICOS	TUP531272
		PLANIFICACIÓN DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	TUIC531271
		ORGANIZACIÓN DE EVENTOS	TUP531282
		CALIDAD TURÍSTICA	TUP531183
		PRÁCTICAS LABORALES I	TUP101576

**3. DESCRIPCIÓN E INTENCIÓN FORMATIVA DE LA ASIGNATURA:**

La asignatura "Negociación y Toma de Decisiones", ubicada en el 7° semestre de la malla curricular, es fundamental para formar profesionales capaces de gestionar negociaciones estratégicas y tomar decisiones informadas en un sector dinámico turístico y competitivo. De naturaleza teórico-práctica, su propósito es dotar al estudiante de conocimientos sobre técnicas de negociación, resolución de conflictos, y análisis cuantitativo para la toma de decisiones, aplicados al ámbito turístico. A través de casos prácticos y simulaciones, los estudiantes desarrollarán habilidades clave para enfrentar situaciones de negociación real, contribuyendo al perfil de egreso mediante el fortalecimiento de competencias en liderazgo, resolución de problemas y gestión eficiente. Esta asignatura apoya la misión de la carrera al formar profesionales comprometidos con la sostenibilidad y competitividad del turismo, alineados con la visión de innovación y excelencia del programa.

**4. COMPETENCIA(S) DEL PERFIL EGRESO DE LA CARRERA A LA(S) QUE APORTA LA ASIGNATURA:**

Evaluar la gestión del sistema turístico con correspondencia a la gobernanza en la generación de empleo inclusivo, la prestación del servicio fundamentadas en metodologías, con enfoques de sostenibilidad, innovación y calidad para el posicionamiento del turismo consciente en el ámbito local y nacional.

**5. RESULTADO(S) DE APRENDIZAJE DEL PERFIL DE EGRESO DE LA CARRERA A LO(S) QUE APORTA LA ASIGNATURA**

Considera la gestión turística enfatizando la autonomía para adaptabilidad al cambio generacional con autonomía, proactividad en la toma de decisiones con criterio técnico. Gestiona procesos de operación turística de calidad, mediante modelos, metodologías y las TIC considerando el mercado turístico, para el desarrollo de productos y servicios innovadores. Integra las capacidades técnicas, productos y servicios turísticos, de empleo inclusivo con visión ética e integración de valores para corresponder a la gobernanza, mejorando la prestación y contribuir a la transformación productiva.

**6. UNIDADES CURRICULARES:**



<b>UNIDAD N°:</b>		1					
<b>NOMBRE DE LA UNIDAD:</b>		Negociación: Fundamentos y recursos para la toma de decisiones					
<b>NÚMERO DE HORAS POR UNIDAD:</b>		24					
<p><b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD.-</b> Los resultados de aprendizaje demuestran lo que el estudiante será capaz de resolver al finalizar un proceso formativo. Su estructura es: verbo en tercera persona del presente simple en singular + objeto + condición + finalidad. Su propósito es tributar al cumplimiento de las competencias declaradas en el perfil de egreso.</p>							
<p><b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN.-</b> Expresan características de los resultados esperados: son la base para diseñar la evaluación. Los criterios de evaluación se estructuran con: verbo en infinitivo + objeto + contexto). Se reflejan en los instrumentos de evaluación mediante indicadores que se corresponden</p> <p>Evaluar los principios teóricos de la negociación aplicados a la toma de decisiones estratégicas en contextos turísticos.</p>							
<b>CONTENIDOS</b> ¿Qué debe saber, hacer y ser?		<b>TEMPORALIZACIÓN</b>			<b>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD</b>		
<b>UNIDADES TEMÁTICAS</b>	<b>HORAS</b>			<b>SEMANA (de la 1 a la 16 ó 18 según corresponda)</b>	<b>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE EN CONTACTO CON EL DOCENTE</b>	<b>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE PRÁCTICO-EXPERIMENTAL</b>	<b>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE AUTÓNOMO</b>
	Aprendizaje en contacto con el docente	Aprendizaje práctico-experimental	Aprendizaje autónomo				
1.1. Conceptos básicos de negociación diagnóstica  • 1.1.1. Encuadre pedagógico • 1.1.2. Definición y tipos de negociación: distributiva y colaborativa	2	2	2	1	Evaluación diagnóstica. Clase magistral; Actividad Sincrónica ; ZOOM; Archivos de Power point; Archivo de Texto; Archivo Paralelo; Artículos científicos. Vídeos.URL, Carpetas.	Taller : Diseño línea de tiempo; Chat; Foro; Cuestionarios; Tareas	Lectura, Análisis y comprensión de materiales bibliográficos Actividad asincrónica; Búsqueda de información: Chat, Cuestionario; Foros, Tareas
1.2. Componentes de la negociación  • 1.2.1. Elementos clave de una negociación exitosa • 1.2.2. Roles de las partes en una negociación	2	2	2	2	Clase magistral; Actividad Sincrónica ; ZOOM; Archivos de Power point; Archivo de Texto; Archivo Paralelo; Artículos científicos. Vídeos.URL, Carpetas	Taller : Diseño línea de tiempo; Chat; Foro; Cuestionarios; Tareas. Planificación de la investigación formativa.	Lectura, Análisis y comprensión de materiales bibliográficos Actividad asincrónica; Búsqueda de información: Chat, Cuestionario; Foros, Tareas
1.3. Recursos para la toma de decisiones  • 1.3.1. Identificación de recursos y herramientas para la toma de decisiones • 1.3.2. La importancia de la información y análisis en la negociación	2	2	2	3	Clase magistral; Actividad Sincrónica ; ZOOM; Archivos de Power point; Archivo de Texto; Archivo Paralelo; Artículos científicos. Vídeos.URL, Carpetas	Taller : Diseño línea de tiempo; Chat; Foro; Cuestionarios; Tareas	Lectura, Análisis y comprensión de materiales bibliográficos Actividad asincrónica; Búsqueda de información: Chat, Cuestionario; Foros, Tareas



1.4. Modelos de toma de decisiones						Clase magistral; Actividad Sincrónica ; ZOOM; Archivos de Power point; Archivo de Texto; Archivo Paralelo; Artículos científicos. Videos.URL, Carpetas	Taller : Diseño línea de tiempo; Chat; Foro; Cuestionarios; Tareas	Lectura, Análisis y comprensión de materiales bibliográficos Actividad asincrónica; Búsqueda de información: Chat, Cuestionario; Foros, Tareas
<ul style="list-style-type: none"> <li>1.4.1. Modelos racionales vs. no racionales en la toma de decisiones</li> <li>1.4.2. Teoría de juegos aplicada a la negociación</li> </ul>	2	2	2	4				
<b>TOTAL DE HORAS</b> (La suma del total de horas debe ser igual a la determinada en la malla curricular por cada componente de aprendizaje; sin embargo, para cada tema tratado será decisión del profesor la distribución de horas en cada componente)	8	8	8					
<b>EVALUACIÓN:</b> En este apartado se deberá indicar los tipos de evaluación que se aplicarán (diagnóstica, formativa y sumativa), así como las técnicas e instrumentos a utilizar, a fin de evidenciar mediante los criterios de evaluación el logro de los resultados de aprendizaje.								
<b>Tipos de Evaluación</b>	<b>Técnicas</b>				<b>Instrumentos</b>			
Diagnóstica	Evaluación de Desempeño				Estudio de Caso			
					Guía de Preguntas			
	Observación				Informes			
					Ficha de Observación			
Formativa	Pruebas				Reporte			
					Guía de Preguntas			
	Resolución de Problemas				Debate			
					Estudio de Caso			
Sumativa					Proyecto			
	Evaluación de Desempeño				Estudio de Caso			
					Guía de Preguntas			
	Observación				Informes			
Sumativa					Ficha de Observación			
	Pruebas				Reporte			
					Guía de Preguntas			
	Resolución de Problemas				Debate			
				Estudio de Caso				
				Proyecto				



<b>UNIDAD N°:</b>		2					
<b>NOMBRE DE LA UNIDAD:</b>		Técnicas de negociación y resolución de conflictos					
<b>NÚMERO DE HORAS POR UNIDAD:</b>		24					
<p><b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD.-</b> Los resultados de aprendizaje demuestran lo que el estudiante será capaz de resolver al finalizar un proceso formativo. Su estructura es: verbo en tercera persona del presente simple en singular + objeto + condición + finalidad. Su propósito es tributar al cumplimiento de las competencias declaradas en el perfil de egreso.</p> <p>- Diseñar estrategias avanzadas de negociación y resolución de conflictos en escenarios turísticos multiculturales , utilizando técnicas colaborativas y competitivas para la optimización de los resultados.</p>							
<p><b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN.-</b> Expresan características de los resultados esperados: son la base para diseñar la evaluación. Los criterios de evaluación se estructuran con: verbo en infinitivo + objeto + contexto). Se reflejan en los instrumentos de evaluación mediante indicadores que se corresponden</p> <p>Analizar las técnicas de resolución de conflictos empleadas en escenarios de negociación dentro del sector turístico.</p>							
CONTENIDOS ¿Qué debe saber, hacer y ser?		TEMPORALIZACIÓN		ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD			
UNIDADES TEMÁTICAS	HORAS			SEMANA (de la 1 a la 16 ó 18 según corresponda)	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE EN CONTACTO CON EL DOCENTE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE PRÁCTICO-EXPERIMENTAL	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE AUTÓNOMO
	Aprendizaje en contacto con el docente	Aprendizaje práctico-experimental	Aprendizaje autónomo				
2.1. Técnicas de persuasión  • 2.1.1. Estrategias de influencia y persuasión en la negociación • 2.1.2. La psicología detrás de la persuasión efectiva	2	2	2	5	Clase magistral; Actividad Sincrónica ; ZOOM; Archivos de Power point; Archivo de Texto; Archivo Paralelo; Artículos científicos. Videos.URL, Carpetas.	Taller : Diseño línea de tiempo; Chat; Foro; Cuestionarios. Tareas.. Planificación de la investigación Formativa.	Lectura, Análisis y comprensión de materiales bibliográficos Actividad asincrónica; Búsqueda de información: Chat, Cuestionario; Foros, Tareas
2.2. Resolución de conflictos en negociación  • 2.2.1. Manejo de conflictos y su resolución en entornos turísticos • 2.2.2. Estrategias para el manejo de conflictos interculturales	2	2	2	6	Clase magistral; Actividad Sincrónica ; ZOOM; Archivos de Power point; Archivo de Texto; Archivo Paralelo; Artículos científicos. Videos.URL, Carpetas.	Taller : Diseño línea de tiempo; Chat; Foro; Cuestionarios; Tareas.	Lectura, Análisis y comprensión de materiales bibliográficos Actividad asincrónica; Búsqueda de información: Chat, Cuestionario; Foros, Tareas
2.3. Negociación colaborativa  • 2.3.1. Enfoque ganar-ganar en las negociaciones turísticas • 2.3.2. Creación de valor mutuo en las negociaciones	2	2	2	7	Clase magistral; Actividad Sincrónica ; ZOOM; Archivos de Power point; Archivo de Texto; Archivo Paralelo; Artículos científicos. Videos.URL, Carpetas.	Taller : Diseño línea de tiempo; Chat; Foro; Cuestionarios; Tareas.	Lectura, Análisis y comprensión de materiales bibliográficos Actividad asincrónica; Búsqueda de información: Chat, Cuestionario; Foros, Tareas



2.4. Negociación competitiva					Clase magistral; Actividad Sincrónica ; ZOOM; Archivos de Power point; Archivo de Texto; Archivo Paralelo; Artículos científicos. Vídeos.URL, Carpetas.	Taller : Diseño línea de tiempo; Chat; Foro; Cuestionarios; Tareas. Gira Académica	Lectura, Análisis y comprensión de materiales bibliográficos; Actividad asincrónica; Búsqueda de información: Chat, Cuestionario; Foros, Tareas. Ensayo: La negociación y la realidad virtual.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2.4.1. Estrategias de negociación competitiva</li> <li>• 2.4.2. Riesgos y beneficios de la negociación distributiva</li> </ul>	2	2	2	8			
<b>TOTAL DE HORAS</b> (La suma del total de horas debe ser igual a la determinada en la malla curricular por cada componente de aprendizaje; sin embargo, para cada tema tratado será decisión del profesor la distribución de horas en cada componente)	8	8	8				
<b>EVALUACIÓN:</b> En este apartado se deberá indicar los tipos de evaluación que se aplicarán (diagnóstica, formativa y sumativa), así como las técnicas e instrumentos a utilizar, a fin de evidenciar mediante los criterios de evaluación el logro de los resultados de aprendizaje.							
<b>Tipos de Evaluación</b>	<b>Técnicas</b>			<b>Instrumentos</b>			
Diagnóstica	Evaluación de Desempeño			Estudio de Caso			
				Guía de Preguntas			
	Observación			Informes			
				Ficha de Observación			
Formativa	Pruebas			Reporte			
				Guía de Preguntas			
	Resolución de Problemas			Debate			
				Estudio de Caso			
Sumativa	Evaluación de Desempeño			Proyecto			
				Estudio de Caso			
	Observación			Guía de Preguntas			
				Informes			
Sumativa	Pruebas			Ficha de Observación			
				Reporte			
	Resolución de Problemas			Guía de Preguntas			
				Debate			
				Estudio de Caso			
				Proyecto			



<b>UNIDAD N°:</b>		3					
<b>NOMBRE DE LA UNIDAD:</b>		Procesos y preparación de la negociación					
<b>NÚMERO DE HORAS POR UNIDAD:</b>		24					
<p><b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD.-</b> Los resultados de aprendizaje demuestran lo que el estudiante será capaz de resolver al finalizar un proceso formativo. Su estructura es: verbo en tercera persona del presente simple en singular + objeto + condición + finalidad. Su propósito es tributar al cumplimiento de las competencias declaradas en el perfil de egreso.</p> <p>- Implementar procesos integrales de negociación en situaciones turísticas complejas, desde la investigación previa hasta el cierre efectivo, para maximizar los beneficios y minimizar los riesgos.</p>							
<p><b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN.-</b> Expresan características de los resultados esperados: son la base para diseñar la evaluación. Los criterios de evaluación se estructuran con: verbo en infinitivo + objeto + contexto). Se reflejan en los instrumentos de evaluación mediante indicadores que se corresponden</p> <p>Implementar un plan de negociación completo en situaciones reales o simuladas del ámbito turístico.</p>							
<b>CONTENIDOS</b> ¿Qué debe saber, hacer y ser?		<b>TEMPORALIZACIÓN</b>		<b>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD</b>			
<b>UNIDADES TEMÁTICAS</b>	<b>HORAS</b>			<b>SEMANA (de la 1 a la 16 ó 18 según corresponda)</b>	<b>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE EN CONTACTO CON EL DOCENTE</b>	<b>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE PRÁCTICO-EXPERIMENTAL</b>	<b>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE AUTÓNOMO</b>
	Aprendizaje en contacto con el docente	Aprendizaje práctico-experimental	Aprendizaje autónomo				
3.1. Etapas de la negociación							
<ul style="list-style-type: none"> <li>3.1.1. Preparación, discusión, propuesta, cierre y ejecución</li> <li>3.1.2. Importancia de la planificación en la negociación</li> </ul>	2	2	2	9	Clase magistral; Actividad Sincrónica ; ZOOM; Archivos de Power point; Archivo de Texto; Archivo Paralelo; Artículos científicos. Videos.URL, Carpetas	Taller : Diseño línea de tiempo; Chat; Foro; Cuestionarios; Tareas.	Lectura, Análisis y comprensión de materiales bibliográficos; Actividad asincrónica; Búsqueda de información: Chat, Cuestionario; Foros, Tareas
3.2. Investigación y análisis previo							
<ul style="list-style-type: none"> <li>3.2.1. Recolección y análisis de información previa a la negociación</li> <li>3.2.2. Estudio del contexto y de las partes interesadas</li> </ul>	2	2	2	10	Clase magistral; Actividad Sincrónica ; ZOOM; Archivos de Power point; Archivo de Texto; Archivo Paralelo; Artículos científicos. Videos.URL, Carpetas	Taller : Diseño línea de tiempo; Chat; Foro; Cuestionarios; Tareas.	Lectura, Análisis y comprensión de materiales bibliográficos; Actividad asincrónica; Búsqueda de información: Chat, Cuestionario; Foros, Tareas
3.3. Desarrollo de argumentos y concesiones							
<ul style="list-style-type: none"> <li>3.3.1. Construcción de argumentos efectivos</li> <li>3.3.2. Estrategias para hacer y recibir concesiones</li> </ul>	2	2	2	11	Clase magistral; Actividad Sincrónica ; ZOOM; Archivos de Power point; Archivo de Texto; Archivo Paralelo; Artículos científicos. Videos.URL, Carpetas	Taller : Diseño línea de tiempo; Chat; Foro; Cuestionarios; Tareas.	Lectura, Análisis y comprensión de materiales bibliográficos; Actividad asincrónica; Búsqueda de información: Chat, Cuestionario; Foros, Tareas



3.4. Cierre de la negociación						Clase magistral; Actividad Sincrónica ; ZOOM; Archivos de Power point; Archivo de Texto; Archivo Paralelo; Artículos científicos. Videos.URL, Carpetas	Taller : Diseño línea de tiempo; Chat; Foro; Cuestionarios; Tareas.	Lectura, Análisis y compresión de materiales bibliográficos Actividad asincrónica; Búsqueda de información: Chat, Cuestionario; Foros, Tareas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3.4.1. Técnicas para un cierre exitoso de la negociación</li> <li>• 3.4.2. Acuerdos formales e informales en el cierre de negociaciones</li> </ul>	2	2	2	12				
<b>TOTAL DE HORAS</b> (La suma del total de horas debe ser igual a la determinada en la malla curricular por cada componente de aprendizaje; sin embargo, para cada tema tratado será decisión del profesor la distribución de horas en cada componente)	8	8	8					
<b>EVALUACIÓN:</b> En este apartado se deberá indicar los tipos de evaluación que se aplicarán (diagnóstica, formativa y sumativa), así como las técnicas e instrumentos a utilizar, a fin de evidenciar mediante los criterios de evaluación el logro de los resultados de aprendizaje.								
<b>Tipos de Evaluación</b>	<b>Técnicas</b>				<b>Instrumentos</b>			
Diagnóstica	Evaluación de Desempeño				Estudio de Caso			
					Guía de Preguntas			
	Observación				Informes			
					Ficha de Observación			
Formativa	Pruebas				Reporte			
					Guía de Preguntas			
	Resolución de Problemas				Debate			
					Estudio de Caso			
Sumativa					Proyecto			
	Evaluación de Desempeño				Estudio de Caso			
					Guía de Preguntas			
	Observación				Informes			
Sumativa					Ficha de Observación			
	Pruebas				Reporte			
					Guía de Preguntas			
	Resolución de Problemas				Debate			
					Estudio de Caso			
					Proyecto			



<b>UNIDAD N°:</b>		4					
<b>NOMBRE DE LA UNIDAD:</b>		Análisis cuantitativo para la toma de decisiones					
<b>NÚMERO DE HORAS POR UNIDAD:</b>		24					
<p><b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD.-</b> Los resultados de aprendizaje demuestran lo que el estudiante será capaz de resolver al finalizar un proceso formativo. Su estructura es: verbo en tercera persona del presente simple en singular + objeto + condición + finalidad. Su propósito es tributar al cumplimiento de las competencias declaradas en el perfil de egreso.</p> <p>- Analiza el proceso de preparación, componentes y las fases de la negociación eficientemente con la finalidad de establecer estrategias adecuadas para la toma de decisiones en turismo.</p>							
<p><b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN.-</b> Expresan características de los resultados esperados: son la base para diseñar la evaluación. Los criterios de evaluación se estructuran con: verbo en infinitivo + objeto + contexto). Se reflejan en los instrumentos de evaluación mediante indicadores que se corresponden</p> <p>Aplicar modelos cuantitativos en la toma de decisiones estratégicas para optimizar procesos en el sector turístico.</p>							
<b>CONTENIDOS</b> ¿Qué debe saber, hacer y ser?		<b>TEMPORALIZACIÓN</b>		<b>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD</b>			
<b>UNIDADES TEMÁTICAS</b>	<b>HORAS</b>			<b>SEMANA (de la 1 a la 16 ó 18 según corresponda)</b>	<b>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE EN CONTACTO CON EL DOCENTE</b>	<b>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE PRÁCTICO-EXPERIMENTAL</b>	<b>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE AUTÓNOMO</b>
	Aprendizaje en contacto con el docente	Aprendizaje práctico-experimental	Aprendizaje autónomo				
4.1. Modelos cuantitativos en la toma de decisionesituacional  • 4.1.1. Introducción a los modelos cuantitativos aplicados a la toma de  • 4.1.2. Aplicación de modelos en el análisis de alternativas	2	2	2	13	Clase magistral; Actividad Sincrónica ; ZOOM; Archivos de Power point; Archivo de Texto; Archivo Paralelo; Artículos científicos. Videos.URL, Carpetas.	Taller : Diseño línea de tiempo; Chat; Foro; Cuestionarios; Tareas. (Gira Académica. Imbabura, Carchi e Ipiales)	Lectura, Análisis y compresión de materiales bibliográficos Actividad asincrónica; Búsqueda de información: Chat, Cuestionario; Foros, Tareas
4.2. Modelos de optimización  • 4.2.1. Optimización lineal para la toma de decisiones  • 4.2.2. Análisis de escenarios y simulaciones	2	2	2	14	Clase magistral; Actividad Sincrónica ; ZOOM; Archivos de Power point; Archivo de Texto; Archivo Paralelo; Artículos científicos. Videos.URL, Carpetas.	Taller : Diseño línea de tiempo; Chat; Foro; Cuestionarios; Tareas.	Lectura, Análisis y compresión de materiales bibliográficos Actividad asincrónica; Búsqueda de información: Chat, Cuestionario; Foros, Tareas
4.3. Técnicas de análisis multicriterio  • 4.3.1. Introducción al análisis multicriterio en la toma de decisiones  • 4.3.2. Aplicaciones en la evaluación de proyectos turísticos	2	2	2	15	Clase magistral; Actividad Sincrónica ; ZOOM; Archivos de Power point; Archivo de Texto; Archivo Paralelo; Artículos científicos. Videos.URL, Carpetas.	Taller : Diseño línea de tiempo; Chat; Foro; Cuestionarios; Tareas	Lectura, Análisis y compresión de materiales bibliográficos Actividad asincrónica; Búsqueda de información: Chat, Cuestionario; Foros, Tareas



4.4. Evaluación de riesgos y toma de decisiones						Clase magistral; Actividad Sincrónica ; ZOOM; Archivos de Power point; Archivo de Texto; Archivo Paralelo; Artículos científicos. Videos.URL, Carpetas.	Taller : Diseño línea de tiempo; Chat; Foro; Cuestionarios; Tareas. Cumplimiento de la investigación Formativa.	Lectura, Análisis y comprensión de materiales bibliográficos Actividad asincrónica; Búsqueda de información: Chat, Cuestionario; Foros, Tareas
<ul style="list-style-type: none"> <li>4.4.1. Métodos de evaluación de riesgos cuantitativos</li> <li>4.4.2. Herramientas para la toma de decisiones bajo incertidumbre</li> </ul>	2	2	2	16				
<b>TOTAL DE HORAS</b> (La suma del total de horas debe ser igual a la determinada en la malla curricular por cada componente de aprendizaje; sin embargo, para cada tema tratado será decisión del profesor la distribución de horas en cada componente)	8	8	8					
<b>EVALUACIÓN:</b> En este apartado se deberá indicar los tipos de evaluación que se aplicarán (diagnóstica, formativa y sumativa), así como las técnicas e instrumentos a utilizar, a fin de evidenciar mediante los criterios de evaluación el logro de los resultados de aprendizaje.								
<b>Tipos de Evaluación</b>	<b>Técnicas</b>				<b>Instrumentos</b>			
Diagnóstica	Evaluación de Desempeño				Estudio de Caso			
	Observación				Guía de Preguntas			
	Pruebas				Informes			
	Resolución de Problemas				Ficha de Observación			
Formativa	Evaluación de Desempeño				Reporte			
	Observación				Guía de Preguntas			
	Pruebas				Debate			
	Resolución de Problemas				Estudio de Caso			
Sumativa	Evaluación de Desempeño				Proyecto			
	Observación				Estudio de Caso			
	Pruebas				Guía de Preguntas			
	Resolución de Problemas				Informes			
	Observación				Ficha de Observación			
	Pruebas				Reporte			
	Resolución de Problemas				Guía de Preguntas			
					Debate			
					Estudio de Caso			
					Proyecto			

**7. INVESTIGACIÓN FORMATIVA.**

De acuerdo a los temas y subtemas del sílabo se realizarán actividades que promuevan la investigación formativa como estrategia general de aprendizaje para la formación del estudiante.

**8. METODOLOGÍA:**

Metodología de enseñanza aprendizaje



- Analítico
- Aprendizaje Basado en Problemas
- Casos de estudio
- Clase teórica
- Dinámicas de grupo
- Estudio de Casos
- Aprendizaje Colaborativo.
- Práctica de campo
- Proyecto formativo
- Simulaciones
- Clase Invertida
- Clase Magistral
- Exposición de trabajos
- Clase Invertida

**Técnicas de enseñanza aprendizaje.**

- Pruebas:
- Observación:
- Resolución de Problemas:
- Evaluación de Desempeño:

**Recursos:**

- Aula virtual
- Bibliografía Especializada
- Diapositivas
- Internet
- Textos de lectura
- Videos
- TIC - Tecnologías de la información y la comunicación
- Zoom
- Aula
- Computador
- Hojas de informe
- Pizarra
- Proyector
- Videos
- Guía de práctica

**9. ESCENARIOS DE APRENDIZAJE:**

- Ambientes Virtuales
- Biblioteca Virtual
- Aula de clase
- Biblioteca
- Espacios abiertos de la Universidad
- Destinos Turísticos
- Museos
- Gira de observación

**10. RELACIÓN DE LA ASIGNATURA CON LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEL PERFIL DE EGRESO DE LA CARRERA:**

<b>Resultados de Aprendizaje que aportan al Perfil de Egreso de la Carrera:</b> (Copiar los elaborados para cada unidad)	<b>Nivel de Contribución:</b> (ALTA – MEDIA – BAJA: Al logro de los Resultados de Aprendizaje del perfil de egreso de la Carrera)	<b>Evidencias de Aprendizaje:</b> Son los productos generados por el estudiante, que demuestran los aprendizajes alcanzados según los criterios de evaluación.				
	<table border="1"> <tr> <td><b>A</b></td> <td><b>B</b></td> <td><b>C</b></td> </tr> <tr> <td><b>ALTA</b></td> <td><b>MEDIA</b></td> <td><b>BAJO</b></td> </tr> </table>		<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>ALTA</b>
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>				
<b>ALTA</b>	<b>MEDIA</b>	<b>BAJO</b>				



<ul style="list-style-type: none"> <li>Diseñar estrategias avanzadas de negociación y resolución de conflictos en escenarios turísticos multiculturales , utilizando técnicas colaborativas y competitivas para la optimización de los resultados.</li> </ul>	X		La principal evidencia será la participación activa en simulaciones de negociación, acompañada de un reporte en el que los estudiantes expliquen las técnicas empleadas, justificando la elección de estrategias y su efectividad en la resolución de conflictos
<ul style="list-style-type: none"> <li>Implementar procesos integrales de negociación en situaciones turísticas complejas , desde la investigación previa hasta el cierre efectivo, para maximizar los beneficios y minimizar los riesgos.</li> </ul>		X	Los estudiantes presentarán un plan de negociación detallado, respaldado por un documento que explique los pasos seguidos en el proceso y su preparación, así como una reflexión sobre los desafíos enfrentados durante la simulación.
<ul style="list-style-type: none"> <li>Analiza el proceso de preparación, componentes y las fases de la negociación eficientemente con la finalidad de establecer estrategias adecuadas para la toma de decisiones en turismo.</li> </ul>		X	Informe proyecto formativo con estudio de caso

## 11. BIBLIOGRAFÍA

<b>11.1 BIBLIOGRAFÍA FÍSICA</b>
<b>11.1.1 BÁSICA:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Técnicas de negociación y resolución de conflictos. Corvette Barbara Prentice Hall Hispanoamericana S.A</li> <li>Fundamentos de Negociación Lewicki Roy J Mc Graw-Hill Educación</li> <li>Negociación de paz, escenarios para el desarrollo y la integración fronteriza Ecuador-Colombia Pontón Daniel Instituto de Altos Estudios Nacionales</li> <li>Técnicas de negociación y resolución de conflictos. Corvette Barbara Prentice Hall Hispanoamericana S.A</li> </ul>
<b>11.1.2 COMPLEMENTARIA:</b>
GOMEZ-POMAR, Julio: Teorías y técnicas de negociación, 2ª edic., Editorial Ariel, Barcelona, 2018
POUNDSTONE, William: El dilema del prisionero, Ed. Alianza Editorial, Madrid 2017.

<b>11.2 BIBLIOGRAFÍA DIGITAL</b>
<b>11.2.1 BÁSICA (Libros digitales desde el repositorio de la Institución)</b>
<b>11.2.2 COMPLEMENTARIA (Libros digitales de libre acceso)</b>
Cejas Martínez, M. ., Aldáz Hernández, S. ., Liccioni , E. ., & Palacios Trujillo , E. . (2022). 20.- Las competencias laborales en la formación universitaria del talento humano: Una ruta profesional en el turismo . Revista EDUCARE - UPEL-IPB - Segunda Nueva Etapa 2.0, 26(1), 427–445. <a href="https://doi.org/10.46498/reduipb.v26i1.1648">https://doi.org/10.46498/reduipb.v26i1.1648</a>
Ponti, F. (2007). Los caminos de la negociación / Franc Ponti / Buenos Aires [Argentina] : Ediciones Granica S.A
Ramírez E. (2019). Técnicas para la toma de decisiones : La acción más importante de la actividad humana; México, D.F. [México] : Limusa S.A 2019

<b>11.3 WEBGRAFÍA: (Recursos procedentes de Internet en el área de estudio de libre acceso)</b>
<a href="https://www.ceupe.com/blog/la-negociacion-internacional.html">https://www.ceupe.com/blog/la-negociacion-internacional.html</a> <a href="https://www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/2018/12/borrador_de_guia_para_soluci%C3%B3n_de_conflictos0950374001540215605.pdf">https://www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/2018/12/borrador_de_guia_para_soluci%C3%B3n_de_conflictos0950374001540215605.pdf</a> <a href="https://www.usbmed.edu.co/noticias/ampliacion-informacion/artmid/1732/articleid/4675/resolucion-de-conflictos-y-toma-de-decisiones">https://www.usbmed.edu.co/noticias/ampliacion-informacion/artmid/1732/articleid/4675/resolucion-de-conflictos-y-toma-de-decisiones</a>  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=suX24keQAUg">https://www.youtube.com/watch?v=suX24keQAUg</a> <a href="https://www.youtube.com/watch?v=dSXJZafkhZc">https://www.youtube.com/watch?v=dSXJZafkhZc</a> <a href="https://www.youtube.com/watch?v=JavRtuRmpfE">https://www.youtube.com/watch?v=JavRtuRmpfE</a> <a href="https://www.youtube.com/watch?v=gsVmdeflLFQ">https://www.youtube.com/watch?v=gsVmdeflLFQ</a> <a href="https://www.youtube.com/watch?v=digUBwdEB-8">https://www.youtube.com/watch?v=digUBwdEB-8</a>



**12. PERFIL DEL DOCENTE:**

Doctor (PhD) en Gestión de Empresas  
Magíster en Diseño, Gestión y Evaluación de Proyectos Productivos  
Doctor en Matemática.  
Licenciado en Matemática.



RESPONSABLE(S) DE LA ELABORACIÓN DEL SÍLABO:	Nombre: Dr. JOSE MEDARDO ALVAREZ ROMAN

LUGAR Y FECHA:	Riobamba, 20 de septiembre de 2024
----------------	------------------------------------

REVISIÓN Y APROBACIÓN



c37724f4-6310-42dd-be00-316b076dfba5

VICTOR MEDARDO VELASCO SAMANIEGO  
DIRECTOR DE CARRERA



ANEXOS

PONDERACIÓN PARA LA EVALUACIÓN DEL ESTUDIANTE POR ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE:

COMPONENTE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	Primer Parcial % (Puntos):	Segundo Parcial % (Puntos):
Aprendizaje en contacto con el docente	<ul style="list-style-type: none"><li>• Conferencias, Seminarios, Estudios de Casos, Foros, Clases en Línea, Servicios realizados en escenarios laborables. Experiencias colectivas en proyectos: sistematización de prácticas de investigación-intervención, construcción de modelos y prototipos, proyectos de problematización, resolución de problemas, entornos virtuales, entre otros. Evaluaciones orales, escritas entre otras.</li></ul>	35%	35%
Aprendizaje práctico-experimental	<ul style="list-style-type: none"><li>• Actividades desarrolladas en escenarios experimentales o laboratorios, prácticas de campo, trabajos de observación, resolución de problemas, talleres, manejo de base de datos y acervos bibliográficos entre otros.</li></ul>	35%	35%
Aprendizaje autónomo	<ul style="list-style-type: none"><li>• Lectura, análisis y comprensión de materiales bibliográficos y documentales tanto analógicos como digitales, generación de datos y búsqueda de información, elaboración individual de ensayos, trabajos y exposiciones.</li></ul>	30%	30%
<b>PROMEDIO</b>		<b>100%- 10</b>	<b>100%- 10</b>

La calificación de cada componente se ponderará sobre 10 puntos, debiendo realizar una regla de 3 en base al porcentaje de cada uno de ellos para obtener una calificación final sobre 10.

Documento Generado el: 2 de octubre de 2024 a las 06:58:22

Fuente: Sistema Informático de Control Académico - Uvirtual