**INVESTIGACIÓN FORMATIVA**

La **Investigación Formativa** en la Universidad Nacional de Chimborazo (UNACH) constituye un eje fundamental para el fortalecimiento de las competencias investigativas de los estudiantes desde los primeros niveles de formación. Este enfoque busca integrar el aprendizaje teórico con la práctica investigativa, a través de actividades que promuevan la observación, el análisis crítico, la resolución de problemas y la generación de propuestas innovadoras.

A través de proyectos de investigación formativa, se estimula el desarrollo de habilidades como el trabajo en equipo, la argumentación académica, el pensamiento reflexivo y la aplicación de metodologías científicas, alineando estos procesos con las necesidades del entorno local, regional y nacional.

TEMA A TRATAR PARA LA INVESTIGACIÓN FORMATIVA

UNIDAD IV

4.1. Fases de la negociación: preparación,

discusión, clarificación, negociación, cierre y

seguimiento.

4.2. Instrumentos clave: BATNA (Mejor

Alternativa a un Acuerdo Negociado), ZOPA

(Zona de Posible Acuerdo), mapas de poder

y análisis de intereses.

4.3. Técnicas para el manejo de objeciones y

resistencias

4.4. El rol de la ética y la responsabilidad

social en las negociaciones

**🎯 Objetivo General:**

Analizar los procesos, herramientas estratégicas y principios éticos que intervienen en la negociación empresarial, con el propósito de fortalecer las competencias en resolución de conflictos y toma de decisiones en contextos organizacionales.

**🎯** Objetivos Específicos:

1. Describir las fases fundamentales de la negociación y los instrumentos clave como el BATNA, la ZOPA, los mapas de poder y el análisis de intereses, para comprender su aplicación en el ámbito empresarial.
2. Diagnosticar las percepciones, conocimientos y actitudes de actores relacionados con procesos de negociación empresarial, a fin de identificar áreas de mejora y formación.
3. Proponer estrategias orientadas al manejo efectivo de objeciones y resistencias, integrando enfoques éticos y de responsabilidad social en la práctica negociadora.

## CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

### 3.1. Modalidad de la Investigación

La presente investigación adopta una modalidad de **investigación formativa**, orientada a fortalecer competencias académicas y profesionales en los estudiantes a través del desarrollo de procesos investigativos aplicados. El enfoque es **mixto**, integrando elementos cuantitativos y cualitativos para una comprensión integral del fenómeno de estudio.

### 3.2. Tipo de Investigación

El estudio se enmarca en un diseño de **investigación de campo y descriptiva**, con un enfoque **exploratorio-descriptivo.** A nivel cuantitativo, busca medir percepciones y niveles de conocimiento sobre la negociación empresarial, mientras que a nivel cualitativo, pretende interpretar actitudes y prácticas observadas en el contexto real.

### 3.3. Población y Muestra

La población está constituida por actores vinculados a procesos de negociación en el ámbito local (empresarios, emprendedores, funcionarios, etc.). La muestra se seleccionará mediante un **muestreo no probabilístico por conveniencia**, considerando la accesibilidad y disposición de los participantes para colaborar en el estudio.

### 3.4. Métodos y Técnicas de Investigación

#### 3.4.1. Métodos de la Investigación

Se empleará el **método cuantitativo**, a través de la recolección y análisis de datos estadísticos, y el **método cualitativo**, para la interpretación de discursos y experiencias obtenidas de las fuentes primarias.

#### 3.4.2. Técnicas Aplicadas

Se utilizarán técnicas como la **encuesta estructurada** para la recolección de datos cuantitativos y la **entrevista semiestructurada** y/o **observación directa** para el abordaje cualitativo.

#### 3.4.3. Instrumentos de Investigación

Los instrumentos serán un **cuestionario de 10 preguntas cerradas y mixtas**, diseñado para el diagnóstico cuantitativo, y una **guía de entrevista** o **ficha de observación**, que permitirá profundizar en la comprensión cualitativa de los procesos de negociación analizados.