

PERFILES REFERENCIALES DE VALIDEZ (CENEVAL)
NEGOCIACIÓN

Descriptor	Comportamiento	No	Enunciado
1. Reconocimiento del desacuerdo o conflicto.	1. Identifica situaciones de desacuerdo o conflicto.	1	A partir de una serie de definiciones, relacionar los conceptos de conflicto, problema, diferencia, desacuerdo y/o acuerdo con la definición que le corresponda.
		2	A partir de una serie de situaciones, identificar aquella que refleje un conflicto por valores.
		3	A partir de una serie de situaciones, identificar aquella que refleje un conflicto por intereses.
		4	A partir de una serie de situaciones, identificar aquella que refleje un conflicto por necesidades.
	2. Se interesa por encontrar soluciones compartidas.	5	A partir de un caso en el que se expongan soluciones compartidas y de beneficio unilateral, identificar una solución compartida.
		6	A partir de un caso en el que se expongan soluciones compartidas y de beneficio unilateral, identificar una solución que beneficie a una de las partes.
2. Establece las bases de una negociación efectiva.	1. Crea un ambiente de respeto y credibilidad en la relación.	7	A partir de un listado de elementos de negociación, identificar aquellos que propician un ambiente de respeto y credibilidad.
		8	A partir de un listado de enunciados, identificar tres que propician un ambiente de respeto y credibilidad en la negociación: 1. Conocer a las partes. 2. Reconocer las facultades y atribuciones. 3. Acordar la agenda y reglas del juego. 4. Resaltar intereses en común. 5. Expresar optimismo por el resultado. 6. Identificar las barreras. 7. Definir el objeto de la negociación.
2. Establece las bases de una negociación efectiva.	2. Determina con claridad los puntos a negociar.	9	A partir de un listado de pasos antes, durante y después de la negociación, reconocer aquellos que se realizan antes, para determinar con claridad los puntos a negociar: 1. Conocer el tema a negociar. 2. Conocer el propósito del tema. 3. Conocer el alcance y las limitaciones de las partes. 4. Estructurar las propuestas con base en el tema, propósito, alcance y límites de la negociación.
		10	A partir de un caso de negociación, reconocer los pasos que se llevan a cabo para determinar con claridad la posición durante la negociación: 1. Expresa su posición y propuesta clara y concisamente. 2. Escucha cuidadosamente para comprender la posición de la otra parte. 3. Hace preguntas para probar la posición del otro.
2. Establece las bases de una negociación efectiva.	3. Informa durante el proceso de negociación lo que sucede.	11	Ordene las etapas del proceso de negociación: 1. Planeación de la negociación. 2. Preliminar. 3. Apertura. 4. Exploración de alternativas. 5. Cierre. 6. Revisión y seguimiento.
		12	A partir de la descripción de una situación de negociación, identificar a qué etapa de negociación corresponde.
		13	A partir de un listado con los propósitos de cada una de las seis etapas de negociación, identificar la relación correspondiente.
		14	A partir de un caso práctico de una negociación en proceso y un listado de tareas críticas de cada etapa de negociación, identificar las tareas que ya se realizaron en la negociación: 1. Establecer un clima positivo para la negociación. 2. Acordar la agenda y las reglas de la negociación. 3. Expresar su posición de apertura claramente. 4. Clarificar la posición de apertura de la otra parte y probar la firmeza. 5. Identificar las necesidades subyacentes de la otra parte. 6. Encontrar y probar alternativas de intercambio.

PERFILES REFERENCIALES DE VALIDEZ (CENEVAL)
NEGOCIACIÓN

3. Identifica puntos en común para realizar la negociación.	1. Argumenta y defiende su posición basado en aspectos relevantes, hechos y regulaciones.	15	A partir de una serie de argumentos de una postura, identificar aquellos argumentos que contengan tres de las siguientes características: claro, lógico, estructurado y basado en datos duros y fuentes fidedignas, efectivo, contundente y de información relevante para la otra parte.
		16	A partir de una serie de argumentos, identificar aquellos que apoyen la posición propia.
		17	A partir de una serie de argumentos, identificar aquellos que apoyen la posición de la contraparte.
3. Identifica puntos en común para realizar la negociación.	2. Identifica los puntos de convergencia y señala los beneficios para las partes involucradas.	18	A partir de una serie de definiciones, identificar la que corresponda con el concepto de convergencia.
		19	A partir de un caso práctico sobre negociación, identificar dos puntos de convergencia.
		20	A partir de un caso práctico sobre negociación, identificar dos puntos de divergencia.
	3. Enfrenta desacuerdos y rechazos sin afectar el logro de sus metas de negociación.	21	A partir de un listado de características (capacidad de enfoque, comunicación, empatía, manejo del poder, tiempo) de un negociador, identificar aquellas que ayudan a manejar una situación de desacuerdo.
		22	A partir de un caso en donde se presenten situaciones de desacuerdo o rechazo a las propuestas y un listado de comportamientos, identificar aquellos que facilitan el logro del objetivo de la negociación.
4. Construye acuerdos satisfaciendo las necesidades de las partes involucradas.	1. Concilia y pone en la mesa las ventajas y desventajas de cada propuesta.	23	A partir de la descripción de un caso de negociación en donde se enuncien condiciones óptimas de cumplimiento (tiempos, costo, cobertura) y un listado de propuestas, identificar aquella que contenga las ventajas de los argumentos descritos en el caso.
		24	A partir de la descripción de un caso de negociación en donde se enuncien condiciones óptimas de cumplimiento (tiempos, costo, cobertura) y un listado de propuestas, identificar aquella que contenga las desventajas de los argumentos descritos en el caso.
	2. Logra acuerdos realistas y funcionales dentro de los tiempos y condiciones establecidos.	25	A partir de un caso de negociación, identificar tres elementos (facultades y atribuciones de las partes, recursos, tiempos, limitantes de la negociación) que influyan en una negociación.
		26	A partir de un caso de negociación, identificar la estrategia y tácticas que influyan en la negociación.
	4. Construye acuerdos satisfaciendo las necesidades de las partes involucradas.	3. Detecta oportunamente los puntos críticos y los posibles impactos y alternativas de solución.	27
28			A partir de un caso, identificar el objetivo crítico de negociación.
29			A partir de un caso en donde se desarrolle el principio dar/recibir o recibir/dar o recibir/recibir o dar/dar, identificar el principio que está implícito en el caso.
30			A partir de un caso y de un listado de acuerdos, identificar aquel que satisface las necesidades de ambas partes.
5. Negocia en condiciones de conflicto.	1. Maneja y controla sus emociones con base en sus estrategias de negociación.	31	A partir de un listado de comportamientos, identificar aquellos que facilitan la autorregulación emocional en la negociación.
		32	A partir de un caso práctico de negociación, identificar las conductas impulsoras que llevan a lograr un acuerdo satisfactorio para las partes (iniciativa, creatividad, compromiso).
		33	A partir de un caso práctico de negociación, identificar las conductas restrictivas para lograr un acuerdo satisfactorio para ambas partes (apatía, bloqueo, intransigencia, competencia, enojo, coraje, miedo).

PERFILES REFERENCIALES DE VALIDEZ (CENEVAL)
NEGOCIACIÓN

5. Negocia en condiciones de conflicto.	2. Bajo situaciones críticas de conflicto, cierra acuerdos con firmeza, transmitiendo confianza y seguridad a la otra parte.	34	A partir de un caso, identificar la posición inicial de una de las partes en una negociación.
		35	A partir de un caso, identificar la expectativa de acuerdo de una de las partes en una negociación.
		36	A partir de un caso, identificar el ancla (máximos y mínimos) de una de las partes en una negociación.
		37	A partir de un caso, identificar el punto de abandono (ruptura) de una de las partes en una negociación.
		38	A partir de un listado de estrategias de negociación, relacionar las que correspondan a: ganar/ganar, ganar/perder, perder/ganar y perder/perder.
		39	A partir de un caso de negociación que contemple materias negociables y no negociables, identificar las materias negociables.
		40	A partir de un caso de negociación que contemple materias negociables y no negociables, identificar las materias no negociables.
5. Negocia en condiciones de conflicto.	3. Desarrolla estrategias para la solución de conflictos, evitando la ruptura del proceso de negociación.	41	A partir de una lista de situaciones y una de estrategias para la solución de conflictos (cabildeo, negociación, regateo, arbitraje, juez, evasión, consenso, por mayoría, evitar el conflicto), relacionarlas.
		42	A partir de un caso y un listado de estrategias, identificar aquella aplicada para la solución de un conflicto planteado (cabildeo, negociación, regateo, arbitraje, juez, evasión, consenso, por mayoría, evitar el conflicto).
6. Adapta su estilo de negociación.	1. Resuelve conflictos constructivamente en entornos adversos y de impacto institucional.	43	A partir de un caso y un listado de descripciones de entornos, identificar aquel que es adverso a la negociación.
		44	A partir de un caso que describe un conflicto y un listado de impactos institucionales, identificar aquel que corresponde al conflicto descrito.
		45	A partir de un listado de propuestas y de un conflicto en un entorno adverso y con alto impacto institucional, identificar la propuesta que lo resuelva constructivamente (satisface las necesidades de las partes, fortalece la relación, resulta en un acuerdo claro que las partes entienden, anticipa y resuelve las posibles fallas en la implementación y/o utiliza el tiempo eficientemente).
	2. Actúa previamente, a fin de impedir conflictos.	46	A partir de un listado de situaciones, identificar aquellas susceptibles de convertirse en conflicto.
		47	A partir de una situación susceptible de conflicto y un listado de acciones, identificar aquella que permita prevenir el conflicto.
6. Adapta su estilo de negociación.	3. Adapta sus intervenciones durante una negociación, basado en una lectura eficaz de los intereses y emociones de la contraparte.	48	A partir de un caso donde participan dos negociadores y se describen los intereses de uno de ellos; y, de un listado de intervenciones del otro negociador, identificar aquella intervención que tome en cuenta dichos intereses.
		49	A partir de un caso donde participan dos negociadores y se describen los intereses de uno de ellos; y, de un listado de intervenciones del otro negociador, identificar aquella intervención que muestre la adaptación del estilo de negociación de este último a dichos intereses sin perder de vista el objetivo de la negociación.
	4. Propone escenarios de negociación que consideran el impacto institucional o interinstitucional, según el caso, de los posibles acuerdos.	50	A partir de un caso y una lista de escenarios de negociación que incluyan el acuerdo alcanzado, identificar aquel que considere el impacto interinstitucional.
		51	A partir de un caso y una lista de escenarios de negociación que incluyan el acuerdo alcanzado, identificar aquel que considere el impacto institucional.