



CARÁTULA DE ASIGNATURA

PLAN SUJ



UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA

Carátula

Programa de Diseño
Curricular y Evaluación

ASIGNATURA			H/S/S	CRÉDITOS
NEGOCIACIÓN POLÍTICA		TEÓRICA	4	8
CLAVE	SIGLA	PRÁCTICA	0	0
22497	CP056	TOTAL	4	8
COORDINACIÓN				
CIENCIAS POLÍTICAS Y ADMINISTRACIÓN PÚBLICA (4710)				

PRERREQUISITOS

RELACIONES INTERNACIONALES:

TEORÍAS DE LAS REL. INTERNACIONALES II

OBJETIVOS GENERALES

1. Identificar a la negociación política y al cabildeo como estrategias participativas propias de las democracias liberales modernas.
2. Formar categorías sobre el rol que juegan las élites y los grupos (de poder, de interés y de presión) en los procesos de negociación en torno a políticas públicas y proyectos legislativos.
3. Usar estrategias y técnicas para la negociación y resolución de conflictos.
4. Interpretar la importancia de la persuasión política como elemento de disuasión y negociación entre los grupos de poder en una democracia.

TEMARIO

1. Teoría del cabildeo.
2. Tipología de lobistas.
3. Definición de grupos de interés.
4. Presentación de intereses.
5. Técnicas de cabildeo y su marco legal en México.

BIBLIOGRAFÍA

Ayala Blanco, Fernando y Salvador Mora Velázquez. *Grupos de poder. La toma de decisiones en un modelo democrático*. México: UNAM. 2010

Ai Camp, Roderic. *Las élites del poder en México*. México: Siglo XXI. 2006

Gelak, Deanna. *Lobbying and Advocacy: Winning Strategies, Resources, Recommendations, Ethics and Ongoing Compliance for Lobbyists and Washington Advocates: The Best of Everything Lobbying and Washington Advocacy*. S.L.: Virgini :The Capitol.Net. 2008