

COMERCIO INTERNACIONAL**DENOMINACIÓN DE LA ASIGNATURA O UNIDAD DE APRENDIZAJE**

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL EN INGLÉS

CICLO ESCOLAR(SEMESTRE):	6
CLAVE DE LA ASIGNATURA:	50210
SIGLA DE LA ASIGNATURA:	CIN006
HORAS CON DOCENTE:	2
HORAS INDEPENDIENTES:	4
CRÉDITOS:	6
CARACTERIZACIÓN:	Teórico-Práctica
COORDINACIÓN:	D. CIENCIAS ECONOMICO ADMINISTRATIVAS
PRERREQUISITOS:	S

INSTALACIONES

Aula con mobiliario o equipamiento especial

FINES DEL APRENDIZAJE O FORMACIÓN

Determinar los objetivos a lograr al llevar a cabo una negociación de índole internacional.

Desarrollar el proceso de preparación de una negociación.

Realizar negociaciones en un contexto real, tomando en cuenta los aspectos culturales de un determinado país asignado.

CONTENIDO TEMÁTICO (TEMAS Y SUBTEMAS)**1 Definiciones importantes**

- 1.1 Definición del término negociación.
- 1.2 Etapas de la negociación.
- 1.3 El contraste entre intereses y posición en una negociación.
- 1.4 Estilo de negociación.

2 Creación de valor en una negociación.

- 2.1 Definición de valor.
- 2.2 Estudio del proceso de negociación a través de la preparación de alternativas.
- 2.3 Estructura del valor de reserva para formar la zona de posible acuerdo.

3 El impacto de la cultura en la negociación.

- 3.1 Definición de cultura.
- 3.2 Investigación de rasgos culturales preponderantes.
- 3.3 Preparación de una negociación transcultural.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE BAJO LA CONDUCCIÓN DE UN ACADÉMICO

DENOMINACIÓN DE LA ASIGNATURA O UNIDAD DE APRENDIZAJE**ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL EN INGLÉS**

Desarrollar proyectos de aplicación, relacionados a la preparación de los diferentes elementos de la negociación y a llevar a cabo una negociación en vivo.

Participar en foros de discusión para determinar alternativas y proponer soluciones en negociaciones reales.

Analizar casos de compra-venta de propiedades y derechos.

Exponer presentaciones de temas tales como el estilo de negociación, las alternativas de negociación, el valor de reserva y la zona de posible acuerdo.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE INDEPENDIENTES

Resolver problemas de negociación en compra y venta de bienes y derechos.

Analizar casos de negociación de contratos.

Desarrollar ensayos sobre la personalidad de negociación de empresarios prominentes.

Investigar y explicar, mediante gráficos como infografías y mapas conceptuales, las características y elementos de la negociación.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

#	INSTRUMENTO	PORCENTAJE
1	Foros de discusión	15
2	Asignaturas Generales	20
6	Negociación Final.	20
3	Trabajo Colaborativo	15
4	Exámenes.	20
5	Preparación de una negociación.	10
	TOTAL:	100

MODALIDADES TECNOLÓGICAS E INFORMÁTICAS

Uso y manejo de computadora para consulta en internet

Plataforma Moodle

Sistema Híbrido

Uso y manejo de base de datos de bibliotecas virtuales

BIBLIOGRAFÍA

DENOMINACIÓN DE LA ASIGNATURA O UNIDAD DE APRENDIZAJE	
ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL EN INGLÉS	
1	Budjac, B. (2011). Técnicas de negociación y resolución de conflictos 1a. Edición.Pearson
2	MALHOTRA, D., & BAZERMAN, M. H. (2008). Negotiation genius: how to overcome obstacles and achieve brilliant results at the bargaining table and beyond. 1a. Edición.Harvard University Press
3	KARRAS, C. (1996). In business as in life-- you don't get what you deserve you get what you negotiate. 1a. Edición.Stanford University Press