

Nombre de la asignatura	Gestión Intercultural
Código	300ADM013

Información básica

Departamento que ofrece la asignatura:		Departamento de Gestión de Organizaciones	
Núcleo Básico de Conocimiento:		Administración	
Área de conocimiento:		ECONOMÍA, ADMINISTRACIÓN, CONTADURÍA Y AFINES	
Créditos:	Horas con acompañamiento docente		Horas de trabajo independiente:
3 créditos	Horas de clase:	Horas de práctica o laboratorio	6 horas por semana
Total horas:	3 horas por semana	No aplica	
48 horas			
Modalidad:	Presencial		
Idioma en la que se imparte:	La asignatura se dicta solo en Inglés		
Prerrequisitos:			

Correquisitos:

Asignaturas equivalentes:

Objetivos

Al finalizar la asignatura el estudiante estará en capacidad de:

Comprender cómo utilizar los factores culturales para tener éxito en el manejo de la fuerza de trabajo multicultural a través del análisis de los factores culturales presentes a nivel global y sus implicaciones para la administración, lo que le permitirá apoyar a la organización en el ajuste de sus procesos a los requerimientos exigidos en la nueva dinámica internacional.

Contenido

ORGANIZACIONES Y GERENTES GLOBALES:

Estrategia global y la cultura
Desarrollo de la estrategia global
Gestión de la interculturalidad

Medio ambiente y cultura de los negocios internacionales

II. CULTURA EN LA GESTIÓN DEL RECURSO HUMANO Y EN LA GESTIÓN DE LOS EQUIPOS MULTICULTURALES:

Cultura y organización
Características culturales y el comportamiento laboral
Influencia de la cultura del país en la gestión del recurso humano
La multiculturalidad y la gestión de la diversidad cultural

Liderazgo en equipos multiculturales

III. NEGOCIACIÓN INTERCULTURAL:

La naturaleza de la negociación

Estrategias de negociación:

Los 5 tipos de negociación: preparación, equilibrio, persuasión, persistencia y

paciencia

Elementos de negociación

Estructura y etapas de negociación

Preparación de la negociación

Modelos de negociación: negociación, cooperativa, distributiva, integradora.

IV. CULTURA Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL POR PAÍSES:

Cultura y negociación en Asia

Cultura y negociación en Europa

Cultura y negociación en América del norte

Cultura y negociación en América del sur

Metodología

La temática del curso se cumple mediante diferentes acciones en las que se combinan de manera apropiada las clases magistrales con las metodologías activas, en especial, se utiliza la formación por proyectos, mediante un caso aplicado a la realidad de una organización internacional. En el cual los estudiantes aplican los aprendizajes realizados, documentan su experiencia y posteriormente lo sustentan, con base en los lineamientos establecidos. Con esto se busca que el estudiante sea, en buena medida, protagonista de su propio aprendizaje y que el rol del profesor se dirija a ser, ante todo tutor y orientador de este proceso, para la consecución de los propósitos formativos, en lo cognitivo y en lo laboral, tanto en el saber, como en el saber hacer y saber ser.

Bibliografía

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Rothlauf, Jurgen. (2015). A Global View on Intercultural Management: Challenges in a Globalized World. Berlin/Boston: De Gruyter Oldenbourg.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Hofstede, G. (2010). Cultures and Organizations: Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival. United States: Mc Graw-Hill.

Lane et al. (2006) International Management Behavior. United States: Blackwell Publishing.

Luthans, F., Doh, Jonathan. (2009). International Management: culture, strategy and behavior. New York, N.Y: McGraw-Hill.

Phatak et al. (2009) International management: managing in a diverse and dynamic