

ASIGNATURA			H/S/S	CRÉDITOS
TALLER DE PROTOCOLO Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL		TEÓRICA	0	0
CLAVE	SIGLA	PRÁCTICA	4	4
22220	NI003	TOTAL	4	4
COORDINACIÓN				
NEGOCIOS INTERNACIONALES (120)				

PRERREQUISITOS

- OBJETIVOS GENERALES**
1. Identificar los componentes del protocolo y la negociación internacional.
 2. Examinar las diferentes etapas del proceso de negociación.
 3. Identificar las diferentes variables culturales para llevar a buen término las negociaciones internacionales.
 4. Evaluar las estrategias de negociación.
 5. Identificar las diferentes variables emocionales que influyen en las negociaciones.

- TEMARIO**
1. Protocolos diplomáticos.
 2. El contexto de la negociación.
 3. Tipos de negociación.
 4. Negociaciones con otras culturas.
 5. Resolución de diferencias.
 6. Estrategias de negociación.
 7. Percepción, conocimiento y comunicación en la negociación internacional.

BIBLIOGRAFÍA

*Lewicky, Roy , Negotiation, McGraw-Hill, 2010, New York

*Keniche, Ohmae , El próximo escenario global: desafíos y oportunidades en un mundo sin fronteras, Norma, 2006, México

*Martin, Jeanette S. *Chaney, Lilian H., Protocolo comercial: tácticas de negociación intercultural, Patria, 2007, México

*Lewicki, Barry Sanders, Fundamentos de negociación, McGraw Hill, 2008, México

LA MATERIA SERÁ IMPARTIDA EN INGLÉS