



**Nombre: Comunicación Intercultural de los Negocios**

**1. Datos de identificación**

Academia		Departamento			
Economía y Negocios.		<b>Departamento de Estudios Jurídicos, Sociales y de la Cultura</b>			
Carreras	Área de formación			Tipo	
<b>Licenciatura en Negocios Internacionales</b>	<b>Básica particular obligatoria</b>			<b>Curso - Taller</b>	
Modalidad	Ciclo	Créditos	Clave	Prerrequisitos	
<b>Presencial</b>	<b>2017-B</b>	<b>8</b>	<b>15227</b>	<b>No aplica</b>	
Horas	Relación con otras Unidades de Aprendizaje				
Teoría [ 50 ] Práctica [ 30 ] Total [ 80 ]	<i>En el ciclo que se imparte (relación horizontal)</i>		<i>En otros ciclos (relación vertical)</i>		
	<b>Negociación Internacional</b>				
Saberes previos					
El programa tiene la intención de formar profesionales con capacidad identificar los diferentes aspectos culturales, sociales, ideológicos de las principales culturas, a fin de estar en condiciones favorables, dentro de las negociaciones internacionales; a su vez; Este programa intenta que el alumno conozca las características y herramientas básicas que tiene la comunicación intercultural, para los negocios internacionales, y explotar el potencial del estudiante.					
Elaboró	Fecha de elaboración	Actualizó		Fecha de actualización	
<b>Mtra. Thania Jiménez Castellanos</b>	<b>26/05/2017</b>			<b>Elija fecha</b>	

**2. Competencia de la Unidad de Aprendizaje**

Desarrollar sus capacidades y habilidades de poder comprender el impacto de la cultura sobre la comunicación en las negociaciones

· Desarrollar la capacidad y la habilidad de percibir y considerar puntos de vista alternativos; para llevar a cabo estrategias en el mundo de los negocios por medio de la comunicación intercultural y crear negociaciones eficaces.

Desarrollarán las siguientes habilidades:

- Investigar y reflexionar las diferentes Culturas del mundo
- Conocer como herramienta lo que la comunicación intercultural puede hacer en los Negocios
- Analizar el impacto que tienen estas cultura existentes para los Negocios
- Definir protocolos de las diferentes culturas para los negocios
- Trabajar en Equipo

**Actitudes y valores :**

- Iniciativa para dirigir y opinar dentro de los círculos de trabajo.
- Libertad de pensamiento al comentar sus puntos de vista, lo que permita integrarse y tener una comunicación para retroalimentar sus conocimientos.
- Tolerancia y respeto ante posturas diferentes.
- Ética profesional



# UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Centro Universitario de los Altos

División de Ciencias Sociales y de la Cultura

Departamento de Estudios Jurídicos, Sociales y de la Cultura

## Perfil de egreso

Contribuirá en la toma de decisiones y resolución de problemas en el ámbito de la comunicación intercultural en el comercio exterior conforme a la ética profesional, moral, de las diferentes culturales tanto nacionales como internacionales que se pueda llegar a confrontar en el futuro para las negociaciones mediante la utilización de las tecnologías de información y comunicación.

### 3. Competencias a las cuales contribuye la unidad de aprendizaje

Genéricas	Disciplinares	Profesionales
<ul style="list-style-type: none"> <li>Escucha y pondera situaciones para accionar de forma tolerante, asertiva y afectiva.</li> <li>Busca, procesa y analiza críticamente información procedente de fuentes diversas.</li> <li>Es autocrítico y defiende su postura con pensamiento crítico y propositivo.</li> <li>Aplica de forma ética sus conocimientos y habilidades en su campo laboral.</li> <li>Demuestra capacidad de investigación.</li> <li>Aplica destrezas digitales en el desarrollo de actividades cotidianas.</li> <li>Propone procedimientos y resuelve problemas de la esfera laboral y en nuevas situaciones.</li> </ul>	<p>Elaborar protocolos de negociación; con el fin de conocer la manera indicada de cómo comportarse con diferentes culturas</p> <p>Analizará y realizará una síntesis de los mismos.</p> <p>Evaluando y tomando decisiones mediante un pensamiento crítico en favor de las organizaciones</p>	<p>Contribuirá en la importancia del análisis e interpretación de protocolos y estrategias de negociación en el área internacional para la toma de decisiones dentro de las organizaciones y en su vida profesional</p>

### 4. Contenido temático por unidad de competencia

#### Unidad de competencia 1: **INVESTIGAR Y REFLEXIONAR LAS DIFERENTES CULTURAS DEL MUNDO**

- Conoce los conceptos básicos de la Cultura
- Comprende los diferentes Tipos de Cultura
- Identifica las características de la Cultura
- Analiza el impacto que tiene la Cultura en la Sociedad

#### Unidad de competencia 2: **CONOCER COMO HERRAMIENTA LO QUE LA COMUNICACIÓN INTERCULTURAL PUEDE HACER EN LOS NEGOCIOS**

- Conoce las herramientas que tiene la comunicación intercultural
- Analiza el impacto que tiene la comunicación intercultural en la sociedad
- Reflexiona sobre la influencia que tiene la cultura en la comunicación



# UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Centro Universitario de los Altos

División de Ciencias Sociales y de la Cultura

Departamento de Estudios Jurídicos, Sociales y de la Cultura

<p>Unidad de competencia 3: <b>ANALIZAR EL IMPACTO QUE TIENEN ESTAS CULTURA EXISTENTES PARA LOS NEGOCIOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar qué tipo de cultura tienen los países</li> <li>Analizar su forma de negociar conforme a su cultura</li> <li>Comprende las limitaciones que tienen los países por su misma cultura</li> </ul>
<p>Unidad de competencia 4: <b>REALIZAR ANÁLISIS DE CASOS PRATICOS DE LA COMUNICACIÓN INTERCULTURAL PARA LOS NEGOCIOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Elaboración de Protocolos</li> <li>Analizar protocolo</li> <li>Comprende las limitaciones culturales</li> <li>Identifica las técnicas y tácticas a poner en práctica para una eficiente comunicación intercultural</li> <li>Realiza negociación</li> </ul>

## 5. Metodología de trabajo docente y acciones del alumno

Metodología	Acción del docente	Acción del estudiante
<ul style="list-style-type: none"> <li>Exposición magistral</li> <li>Investigación bibliográfica documental</li> <li>Mesa redonda de discusión</li> <li>Elaboración de un protocolo de negociación con sus estrategias y entornos empresariales de 6 países.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Apoyará y guiará en la investigación</li> <li>Contribuirá con casos prácticos para la elaboración de los protocolos de negociación.</li> <li>Guiará en el análisis e interpretación de los mismos</li> <li>Motivará a que realicen una toma de decisiones con respecto a la información elaborada.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Asumirá una actitud reflexiva y crítica con respecto a la importancia de elaborar un protocolo de negociación.</li> <li>Asume una postura crítica para definir cuál estrategia de negociación es mejor aplicar según el país.</li> <li>Elaborará un juicio personal de análisis e interpretación del protocolo de negociación a la importación.</li> </ul>

## 6. Criterios generales de evaluación (desempeño)

Actividad	Producto
<p>Documento donde se plasme el <b>PROTOCOLO DE NEGOCIACION</b></p>	<p>Por equipos se les asignaran 6 países de los cuales realizaran el protocolo de negociación en base a la cultura de cada país para una eficaz comunicación intercultural; donde debe de incluir; datos generales, estrategias de negociación, entorno empresarial y su protocolo para saber cómo comportarse como ir vestidos etc.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tomando el enfoque de cómo debemos comportarnos</li> <li>Formalidades de etiqueta</li> <li>Estrategias o forma de negociar de cada país</li> </ul>

Se recomienda que en cada actividad se practique la autoevaluación y coevaluación con los estudiantes.

## 7. Perfil deseable del docente

Saberes / Profesión	Habilidades	Actitudes	Valores
<p>El docente debe ser un profesionista competente con habilidades en las áreas económicas administrativas (negocios internacionales)</p>	<p>Con habilidades de Comunicación, Pensamiento crítico, solución de problemas Toma de decisiones. Con capacidad de análisis, síntesis y evaluación</p>	<p>Disponibilidad para resolver dudas. Mente abierta para otro tipo de opiniones Cultura de trabajo dentro del aula</p>	<p>Honestidad Ética Responsabilidad Tolerancia Paciencia Entusiasmo Creatividad</p>



# UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Centro Universitario de los Altos


División de Ciencias Sociales y de la Cultura

Departamento de Estudios Jurídicos, Sociales y de la Cultura

--	--	--	--

## 8. Bibliografía

Básica para el alumno

		Autor(es)	
Cabeza, Domingo	Monografía <u>Negociación intercultural : estrategias y técnicas de negociación internacional</u>	2013	B. Central CU Altos( 3 / 0)
			
Cabeza, Domingo	Monografía <u>Negociación intercultural : estrategias y técnicas de negociación internacional</u>	2015	B. Central CU Altos( 5 / 0)

Complementaria

Autor(es)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.protocolo.org/internacional/america/conocimientos_previos_a_una_negociacion_negociar_en_colombia_protocolo_empresa.html">https://www.protocolo.org/internacional/america/conocimientos_previos_a_una_negociacion_negociar_en_colombia_protocolo_empresa.html</a></li> <li>• <a href="http://www.globalnegotiator.com/es/">http://www.globalnegotiator.com/es/</a></li> <li>• DesJardins, Joseph. An introduction to business ethics. New York : McGraw-Hill/Irwin, 2014.</li> <li>• Peng, Mike W. Negocios globales. México : Cengage Learning Editores, c2012.</li> <li>• Hill, Charles W. L. Negocios internacionales : competencia en el mercado global. McGraw-Hill Interamericana de España S.L., 2011</li> <li>• Llamazares García-Lomas, Olegario. Cómo negociar con éxito en 50 países. Madrid, España : Global Marketing Strategies, S.L., 2008.</li> <li>• Técnicas de Negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente. McGraw Hill, 2004. Madrid, España, Primera Edición. ISBN: 84-481-4070-</li> </ul>

Tepatlán de Morelos, Jalisco, a 26 de Mayo de 2017.

**Nombre y firma del Jefe de Departamento**

**Mtro. Enrique Aceves Parra**  
Jefe del departamento

**Nombre y firma del Presidente de Academia**