



### Negociación Internacional

#### 1. Datos de identificación

Academia		Departamento			
Especialidades en Economía y Negocios		Departamento de Estudios Organizacionales			
Carreras	Área de formación			Tipo	
Licenciatura en Negocios Internacionales	Especializante Obligatoria			Curso - Taller	
Modalidad	Ciclo	Créditos	Clave	Prerrequisitos	
Presencial	6	8	15228	Ninguno	
Horas	Relación con otras Unidades de Aprendizaje				
Teoría [ 40 ] Práctica [40] Total [ 80 ]	En el ciclo que se imparte (relación horizontal)			En otros ciclos (relación vertical)	
	Liderazgo y Habilidades Directivas			Competitividad Internacional	
Saberes previos					
Comunicación Intercultural en los Negocios, Comercio Exterior, Liderazgo y Habilidades Directivas y Mercadotecnia Internacional.					
Elaboró	Fecha de elaboración	Actualizó		Fecha de actualización	
Mtro. Silvano de la Torre Barba	Enero de 2017	Mtro. Silvano De la Torre Barba		Marzo de 2017	

#### 2. Competencia de la Unidad de Aprendizaje

Realiza una Negociación Internacional derivado de los conocimientos teóricos y metodológicos adquiridos sobre las diferentes culturas y formas de negociar en los países estratégicos para México.

Desarrolla e implementa planes estratégicos de negociación a nivel nacional e internacional.

#### Perfil de egreso

Evalúa riesgos financieros de acuerdo al contexto político, económico y cultural del país meta para establecer la viabilidad de los proyectos

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

Genéricas	Disciplinares	Profesionales
<ul style="list-style-type: none"> <li>Es autocrítico y defiende su postura y pensamiento crítico y propositivo.</li> <li>Propone procedimientos y resuelve problemas en la esfera laboral y nuevas situaciones.</li> <li>Aplica de forma ética sus conocimientos y habilidades en su campo laboral.</li> <li>Propicia acciones de liderazgo y ética profesional.</li> <li>Propicia ambientes que favorece el trabajo en equipo con calidad, calidez y creatividad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Investigar las diferentes técnicas y tácticas en la negociación internacional.</li> <li>Determinar y Analizar las características implícitas de la negociación internacional.</li> <li>Conoce el proceso de la negociación internacional</li> <li>Investigar los aspectos culturales en la negociación internacional.</li> <li>Indagar en la intermediación de la negociación internacional.</li> <li>Analizar las dificultades y ventajas culturales en la negociación internacional.</li> <li>Seleccionar la estrategia de la negociación internacional.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocer la propiedad intelectual de terceros de donde han obtenido la información.</li> <li>Desarrolla de manera adecuada técnicas de negociación.</li> <li>Respetar la situación cultural de la contraparte en la negociación.</li> <li>Se establece como meta, ganar en la negociación.</li> <li>Muestra sus habilidades directivas y de liderazgo.</li> <li>Se preocupa por la integración y trabajo grupal.</li> <li>Busca ser profesional en el trabajo para entregar productos de calidad.</li> <li>Asume una actitud reflexiva y crítica.</li> </ul>

#### 4. Contenido temático por unidad de competencia

Unidad de competencia 1: Disposiciones generales.

Fundamentos, modelos y principios de una negociación internacional  
Etapas de la negociación internacional.



Estrategias para los procesos de negociación internacional. Rol de la cultura en las estrategias de Negociación Internacional
<b>Unidad de competencia 2: Estrategias para los procesos de Negociación Internacional.</b>
Técnicas en la negociación internacional Tácticas y estrategias en la negociación internacional Limitaciones al negociar internacionalmente Organización de negociación con otras culturas.
<b>Unidad de competencia 3: Análisis de casos prácticos de Negociación Internacional I.</b>
Proceso de negociación internacional Técnicas y tácticas de la negociación internacional Intermediación en la negociación internacional Proceso de negociación internacional
<b>Unidad de competencia 4: Análisis de casos prácticos de Negociación Internacional II.</b>
Países correspondientes inmersos en la negociación internacional Intermediación en la negociación Internacional

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

Metodología	Acción del docente	Acción del estudiante
Descriptiva, analítica, interpretativa, argumentativa, deductiva e inductiva.	Los estudiantes tendrán en su poder unos archivos electrónicos que contienen las lecturas de cada uno de los temas de cada una de las unidades de competencia. Además, se llevarán a cabo ejercicios que especifiquen de manera práctica cada uno de los modelos, técnicas, fundamentos y argumentos de la negociación internacional.	Dará seguimiento a las lecturas dirigidas y a la par desarrollará cada una de las técnicas internacionales y multiculturales para llevar a buen término y de manera exitosa cada una de las negociaciones internacionales que dirija o en las que sea parte en su desempeño profesional.

**6. Criterios generales de evaluación (desempeño)**

Actividad	Producto
Examen parcial con valor de 30%.  Actividades prácticas de la unidad 30% Reportes de lectura, prácticas de despachos aduaneros de mercancías y elección de regímenes aduaneros. 20% La participación en las clases, 20%	Ubicar cada una de las 49 aduanas del País Se practica autoevaluación y coevaluación con alumnos Un examen parcial, con 20 preguntas, cada una de ellas con un valor de 5 puntos. Se practica autoevaluación y coevaluación con alumnos  Se realizan ejercicios prácticos, con asuntos reales que permiten al alumno solucionar situaciones relacionadas con la gestión de las operaciones en las aduanas y los despachos aduaneros de mercancías. Ejercicios diversos. Se practica autoevaluación y coevaluación con alumnos Deben realizar lecturas señaladas en el material de trabajo y complementar procesos de despachos aduaneros de mercancías y elección correcta de regímenes aduaneros. Aprovechamiento de las actividades que continuamente se lleven a cabo en el aula de clase y en las demás actividades que se programen extramuros. Se practica constantemente autoevaluación y coevaluación con los alumnos.

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
Profesionista dedicado a la aplicación de la norma y de los procesos en materia de comercio exterior, contratos mercantiles internacionales y sistemas de inversión y financiación internacional para el comercio.  Abogados, Lic. en Derecho;	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conocedor de las técnicas y procedimientos para generar con éxito una negociación internacional.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Habilidad para intervenir en procedimientos administrativos y judiciales.</li> <li>Toma de decisiones</li> <li>Perspicacia</li> <li>Habilidades para negociar y conciliar (árbitro negociador).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Profesionalismo</li> <li>Honestidad</li> <li>Honorabilidad</li> <li>Legalidad</li> <li>Justicia</li> <li>Liderazgo</li> <li>Compromiso</li> <li>Responsabilidad</li> </ul>





Comercio Exterior; Negocios Internacionales; Administrador de Empresas; Contaduría Pública.			
---	--	--	--

8. Bibliografía

Básica para el estudiante

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
Gómez-Palacio, Ignacio	Derecho de los Negocios Internacionales, Arbitraje Internacional, TLCAN, América Latina, CIADI	Porrúa	2016	
Lewicki, Roy J.	Essentials of Negotiation	McGraw-Hill	2016	
Cabeza, Domingo	Negociación intercultural, estrategias y técnicas de negociación internacional	Alfaomega Grupo Editor, S.A. de C.V.	2015	
Manuel Dasí, Fernando de	Los cien errores en los procesos de negociación	ESIC Editorial	2015	

Complementaria

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
Lewicki, Roy J.	Fundamentos de negociación	McGraw-Hill/Interamericana Editores	2012	
Budjac Corvette, Barbara A	Técnicas de negociación y resolución de conflictos	Pearson	2011	
Rodríguez Mera, Jairo	Elementos básicos de las compras nacionales e internacionales	Colombia Universidad Libre Seccional Cali	2011	

Tepatitlán de Morelos, Jalisco, marzo de 2017.

Nombre y firma del Jefe de Departamento de Estudios Organizacionales

Dr. Marco Antonio Berger García

Nombre y firma del Presidente de Academia Especialidades en Economía y Negocios

Dr. Cándido González Pérez