

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA  
CENTRO UNIVERSITARIO DEL SUR

DIVISIÓN CIENCIAS, ARTES Y HUMANIDADES  
DEPARTAMENTO DE SOCIEDAD Y ECONOMÍA  
LICENCIATURA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



CENTRO UNIVERSITARIO DEL SUR  
DEPTO DE SOCIEDAD Y ECONOMÍA



-- ENE. 2016

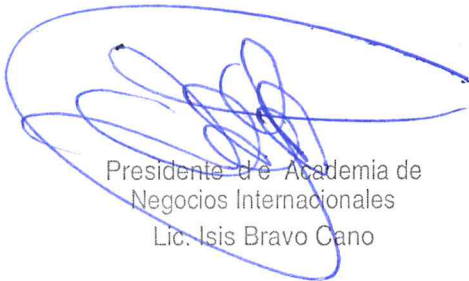
PROGRAMA DE ESTUDIO POR COMPETENCIAS

VIGENCIA

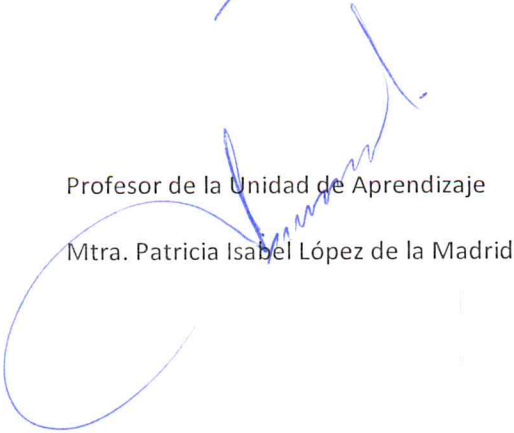
NOMBRE DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Negociación  
Internacional

Clave de la asignatura 15224  
patricia.lopez@cusur.udg.mx

  
Presidente de Academia de  
Negocios Internacionales  
Lic. Isis Bravo Cano

  
Jefa del Departamento de Sociedad y Economía  
Dra. Berta Ermila Madrigal Torres

  
Profesor de la Unidad de Aprendizaje  
Mtra. Patricia Isabel López de la Madrid

PROGRAMA DE ESTUDIO POR COMPETENCIAS  
Formato Base

**1. IDENTIFICACIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE**

Centro Universitario del Sur

**1.1 DEPARTAMENTO:**

Departamento de Sociedad y Economía

**1.2 ACADEMIA:**

Ciencias Administrativas Básicas.

**1.3 NOMBRE DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:**

Por competencias

**Nota: Estos datos se encuentran en el Plan de Estudios derivados del dictamen.**

Clave de la Unidad de Aprendizaje	Horas de teoría	Horas de práctica	Total de horas	Valor de créditos
15228	40	40	80	8

Tipo de curso:	Nivel en que se ubica	Prerrequisitos	Correquisitos
C= curso	Técnico	Anote los	Anote los
CL= clínica	Técnico superior	prerrequisitos	correquisitos
N= práctica	Licenciatura		
T= taller	Especialidad		
CT= curso-taller	Maestría		
	Doctorado		

**1.4 ELABORADO POR:**

Dr. Gabriel Salvador Fregoso Jasso Código 9400117 y Alberto Alejandro Suástegui Ochoa Código 2127679.

**1.5 FECHA DE ELABORACIÓN:**

Zapopan, Jalisco. 14 de julio de 2014

**1.6 PARTICIPANTES:**

Dos

**1.7 FECHA DE APROBACIÓN POR LA INSTANCIA RESPECTIVA:**

25 de julio de 2014.

## Presentación

Que el alumno domine los diferentes aspectos culturales, sociales, históricos e ideológicos de las principales culturas, a fin de estar en condiciones favorables, dentro de las negociaciones internacionales.

Que el alumno conozca las características y herramientas básicas, así como las complementarias de la negociación.

## Metodología:

Analítico, deductivo, descriptivo, talleres, video conferencias, estudio de casos, pintarrón, diapositivas, películas, libros de texto, revistas.

### Objetivo del programa

Objetivo General: Conocer y aplicar adecuadamente los factores de conducta social, y procesos individuales y su contexto social, cultural, político, histórico e ideológico, aplicado a los negocios internacionales.

#### 4. CONTENIDO TEMÁTICO

Se especifican los contenidos (temas, subtemas y carga horaria)

Unidad I 1      2      3  
Generalidades en los procedimientos de negociación internacional.

Unidad II  
Técnicas y tácticas en la negociación internacional.

Unidad III  
Estrategias para los procesos de negociación intercultural.

Unidad IV  
Casos y prácticas de negociación internacional

Contenido teorico-práctico

Unidad I Generalidades en los procedimientos de negociación internacional.

Objetivo: Conocer los principios y fundamentos elementales de la negociación. 8 horas

- 1.1 Fundamentos de la negociación internacional.
- 1.2 Modelos y principios de la negociación internacional.
- 1.3 Etapas de la negociación internacional.
- 1.4 Características de la negociación internacional.
- 1.5 Procesos de la negociación internacional.

Unidad II Técnicas y tácticas en la negociación internacional.

Objetivo: Distinguir los conceptos entre técnicas, tácticas y estrategias, y su aplicación en un caso práctico. 10 horas

- 2.1 Técnicas en la negociación internacional
- 2.2 Tácticas y estrategias en la negociación internacional
- 2.3 Limitaciones al negociar internacionalmente
- 2.4 Intermediación en la negociación internacional

Unidad III Estrategias para los procesos de negociación internacional.

Objetivo: Conocer, entender y aplicar las diferentes culturas empresariales de los principales países. 12 horas

- 3.1 Aspectos culturales en la negociación internacional.
- 3.2 Negociando con otras culturas.
- 3.3 Dificultades y ventajas culturales.
- 3.4 El negociador mexicano.

Unidad IV Casos y prácticas de negociación internacional.

Objetivo: Simulación de negociación con diferentes culturas de los principales países. 10 horas

## 5. TAREAS O ACCIONES

Participación activa en los talleres de negociación, poniendo en práctica los conocimientos adquiridos sobre la negociación con diferentes culturas. 10 horas

## 6. EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO

Se describen las evidencias

Evidencias de desempeño	Criterios de desempeño profesional	Campo de aplicación
<ul style="list-style-type: none"><li>• Casos y prácticas de negociación internacional.</li><li>• Lecturas de reportes sociales, económicos, sectoriales, demográficos, ambientales, para cada unidad. Solución de casos de estudio por unidad.</li><li>• Exámenes por unidad.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Participación en equipo y presentaciones de soluciones para cada caso.</li><li>• Trabajo individual para cada sesión de trabajo.</li><li>• Excepto el final que será por equipo.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Trabajos reales y simulados para ser realizados fuera del aula (laboratorios, centro de cómputo y biblioteca) y terminarlos en casa.</li><li>• Tarea de investigación para ser realizada fuera del aula (laboratorios, centro de cómputo y</li></ul>



Evidencias de desempeño	Criterios de desempeño profesional	Campo de aplicación
		biblioteca) y terminarlos en casa. • Exámenes en el aula.

## 7. CALIFICACIÓN

## 8. ENVALUACION

Exámenes parciales 40%

Proyecto de investigación 40%

Investigación 20%

## 9. ACREDITACIÓN

Se describe lo marcado por la normatividad universitaria

De conformidad a lo que establece el Art. 20 del Reglamento General de Evaluación y Promoción de Alumnos de la U. De G. De la Evaluación Continua del Curso, se requiere:

Estar inscrito en el plan de estudios y curso correspondiente y tener un mínimo de asistencias del 80% a, a las actividades relacionadas con la misma y a las actitudes registradas durante el curso. Así clases como el haber aprobado con 60% los exámenes.

De la evaluación en periodos extraordinarios se calificará atendiendo a los siguientes criterios (Art. 25 y 27 del reglamento)

1.- La calificación obtenida en periodo extraordinario, tendrá una ponderación del 80% para calificación final

11.- La calificación obtenida por el alumno durante el periodo ordinario, tendrá una ponderación del 40% para la calificación en periodo extraordinario y

111. La calificación final para la evaluación en periodo extraordinario será la que resulte de la suma de los puntos obtenidos en las fracciones anteriores.

La fracción 111 del Artículo 27 de Reglamento establece:

Tener un mínimo de asistencia del 65% a clases y actividades registradas durante el curso.

## BIBLIOGRAFÍA

Libros/Revistas

Libro: Negotiating Skills for Managers

Steven Cohen (2002= McGraw Hill No. Ed.

ISBN:

LIBRO: Coping with Internatinal Conflict: A Systematic Approach to Influence in International Negotiation

Roger Ficher; Andrea Kupfer Sc (1997) Pearson No. Ed.

ISBN:

Libro: Negociar, las claves para triunfar

Maubert, Jean-Francois (2006) Ed. Alfaomega No. Ed.

ISBN:

Libro: Internatinal Business Law: A Transactional Approach, 2<sup>nd</sup> Edition

DiMatteo, Larry (2006) Cengage Learning No. Ed.

ISBN:

Libro: Técnicas de negociación, cómo negociar eficaz y exitosamente.  
Ovejero Bernal, Anastasio (2004) Ed. McGraw-Hill/Interamer No. Ed.  
ISBN:

Libro: Negociación Exitosa, Estrategias y Tácticas Efectivas para Negociar  
Maddux, Roberto B. (1999) Ed. Trillas No. Ed  
ISBN:

Libro: Mapas Mentales para los Negocios  
Buzan Tony (2012) Patria No. Ed 2da. Edición  
ISBN: 976-607-438-251-8

(DE CONFORMIDAD AL SISTEMA APA)

1. Ackoff, Rossell L; "Cápsulas de Ackoff: administración en pequeñas dosis".  
Limusa; México, 2010.
2. Ackoff, Rossell L; "El paradigma de Ackoff: una administración sistémica".  
Limusa Wiley; México, 2008.
3. SEJ; "Manual del emprendedor", editado por el Gobierno del estado de Jalisco,  
2011.