



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR
DEPARTAMENTO DE CONTADURIA
PROGRAMA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

1. INFORMACIÓN DEL CURSO

Datos generales

Nombre de la asignatura: COMUNICACIÓN INTERCULTURAL EN LOS NEGOCIOS		Clave: I5227	NRC: 193113
Nombre del profesor: ENRIQUE VARGAS ZAVALZA			
Tipo: CURSO – TALLER	Nivel de formación: LICENCIATURA	Academia: Administración Internacional	
Área de formación: Especializante Obligatoria	Obligatorio <input checked="" type="checkbox"/> Optativo <input type="checkbox"/>	Prerrequisitos: NINGUNO	
Horas: 40 Teoría; 40Práctica; 80 Totales			Créditos: 8
Instancias que aprobaron el programa: El programa fue evaluado y revisado por los profesores que integran la Academia de Administración Internacional del Colegio Departamental de Mercadotecnia y Negocios Internacionales el 6 de enero del 2023.		Lugar y fecha de actualización o elaboración: CUCEA en el Departamento de Mercadotecnia y Negocios Internacionales en el G-306, en 13 de enero del 2023	
Perfil del profesor que imparte la materia: Contar con Licenciatura o posgrado de preferencia en área de Negocios Internacionales y/o Mercadotecnia, con experiencia deseable en el área de 2 años mínimo.			

2. DESCRIPCIÓN

Objetivo general

Objetivo General

Que el alumno conozca los retos de vivir en un mundo en el que tendrá que relacionarse, cada vez mas, con personas que en aspectos fundamentales son diferentes. Los objetivos principales son ayudarlo a tener muy presente las diferencias que se dan en la comunicación intercultural y facilitarle el conocimiento y las habilidades que le permitirán tener éxito al interactuar con personas de culturas diferentes a la suya, así como ubicar geográficamente a los países del mundo.

Objetivos parciales (si los hay)

--

Contenido temático sintético

0. Nivelación de Conocimientos de Geografía Universal.
1. Diversidad intercultural en los negocios.
2. Brechas culturales en los negocios.
3. Lenguaje en los negocios globales.
4. Estrategia de comunicación en los negocios.
5. Características culturales y estilos en las negociaciones internacionales.

Estructura conceptual (asociación mediante formas del contenido de la unidad de aprendizaje)

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none">0. Nivelación de Conocimientos de Geografía Universal.0.1 ÁFRICA. Ubicación, capitales y características relevantes de cada país, grupos geopolíticos, acuerdos comerciales, etc.0.2 AMÉRICA. Ubicación, capitales y características relevantes de cada país, grupos geopolíticos, acuerdos comerciales, etc. |
|---|



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR
DEPARTAMENTO DE CONTADURIA
PROGRAMA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

0.3 ASIA. Ubicación, capitales y características relevantes de cada país, grupos geopolíticos, acuerdos comerciales, etc.

0.4 EUROPA. Ubicación, capitales y características relevantes de cada país, grupos geopolíticos, acuerdos comerciales, etc.

0.5 OCEANÍA. Ubicación, capitales y características relevantes de cada país, grupos geopolíticos, acuerdos comerciales, etc.

1. Diversidad intercultural en los negocios.

1.1 Cultura, enculturación, aculturación y etnocentrismo.

1.2 Subcultura y subgrupos.

1.3 Mentalidad global.

2. Brechas culturales en los negocios.

2.1 Valores

2.2 Diferencias semánticas.

2.3 Actitudes y conductas culturales.

2.4 Influencia Religiosa

2.5 Individualismo y colectivismo.

3. Lenguaje en los negocios globales.

3.1 Lenguaje de alto y bajo contexto.

3.2 Diversidad lingüística.

3.3 Lenguaje lineal y no lineal

3.4 Lenguaje y la interacción cultural.

3.5 Barreras de comunicación.

4. Estrategia de comunicación en los negocios.

4.1 Verbales y no verbales.

4.2 Modelos de comunicación.

4.3 Costumbres y protocolo en comunicaciones orales y escritas.



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR
DEPARTAMENTO DE CONTADURIA
PROGRAMA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

5. Características culturales y estilos en las negociaciones internacionales.

5.1 Características de negociación en América.

5.2 Características de negociación en Europa.

5.3 Características de negociación en Oriente.

5.4 Características de negociación en Oceanía.

5.5 Características de negociación en África.

Modalidades del proceso enseñanza aprendizaje

SEMIPRESENCIAL MIXTA

Competencia(s) que el alumno deberá adquirir

Relación con el perfil de egreso

Campo de aplicación profesional de los conocimientos promovidos en la Unidad

Modalidad de evaluación y factores de ponderación

Los criterios de asistencia para el ciclo escolar 2023 A, serán:

Los criterios de evaluación del curso se definen por los miembros de la academia y considerándose los siguientes elementos:

Periodo de exámenes ordinarios y extraordinarios del 16 al 20 de mayo del 2023.

Asistencia al 80% de las clases para el período ordinario, captura de calificaciones del 20 al 23 de mayo del 2023.

Asistencia al 65% de las clases para el período extraordinario, captura de calificaciones 20 al 23 de mayo del 2023.

Fin de ciclo escolar "A" para estudiantes 20 de mayo del 2023.

Los días de descanso establecidos en los contratos colectivos de trabajo celebrados con STAUdeG, serán publicados mediante circulares emitidas por la Secretaría General.

Ponderación:

Participación en clase 10%

Tareas 30%

Trabajo en equipo y su exposición representando las citas APA 40%

Exámenes parciales 20% (a criterio del profesor el numero de exámenes a aplicar)

El alumno deberá de asistir de manera obligatoria al NEGOMARKET del 2 al 6 de mayo del 2023.

QUIEN NO PARTICIPE EN NEGOMARKET PIERDE 5 PUNTOS DE LA CALIFICACIÓN FINAL.



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR
DEPARTAMENTO DE CONTADURIA
PROGRAMA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

3. BIBLIOGRAFÍA

a) Básica:

Libros / Revistas Libro: Intercultural Business Communication
Chaney, Lillian H., Martin, Je (2007) Pearson/ Prentice No. Ed 6ta

ISBN:

Libro: Tácticas para la negociación internacional las diferencias culturales.
Avila Felipe (2008) Trillas No. Ed

ISBN:

Libro: El hombre light
Rojas Enrique (2002) Booket No. Ed

ISBN:

Libro: Comportamiento del consumidor
Schiffman, Leon G. (2005) Pearson education. No. Ed

ISBN:

Libro: Comportamiento del consumidor
Salomon, Michael R. Pineda L (2008) Pearson education. No. Ed

ISBN:

Libro: Técnica de negociación. Como negociar eficaz y exitosamente.
Anastasio, Ovejero (2004) Mc Graw Hill, interameric No. Ed

ISBN:

Libro: Psicología del mexicano en el trabajo.
Rodriguez, Muro, Ramírez Pa. (2004) Mc Graw Hill, interameric No. Ed

ISBN:

Libro: Colection the Lonely Planet.
Biblioteca Benjamin Frank. () No. Ed

ISBN:

Libro: Communication between culture.
Samovar, Porter, McDaniel (2007) Cengage learning No. Ed

ISBN:

b) Complementaria, y

Artículo: Intercultural communication in global business
Descripción: <https://www.pmi.org/learning/library/intercultural-communication-global-business-7044>

Artículo: INTERNATIONAL BUSINESS IN CHANGING GLOBAL ENVIRONM
Descripción: <https://bib.irb.hr/datoteka/862440.SSRN-id2238652.pdf>

Artículo: The importance of cultural differences in internat
Descripción: <https://pdfs.semanticscholar.org/f914/7c978cb81c50e270d458197617eb57fe4f15.pdf>



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR
DEPARTAMENTO DE CONTADURIA
PROGRAMA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

Artículo: Africa: open for business The potential, challenge

Descripción: <https://www.globalnegotiator.com/blog/wp-content/uploads/2012/12/Africa-New-Opportunities-for-Business-EIU.pdf>

Artículo: Facilitating intercultural negotiated practices in

Descripción: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969593116301275?via%3Dihub>

Artículo: Countries and Culture in Behavioral Finance

Descripción: https://www.researchgate.net/publication/253221786_Countries_and_Culture_in_Behavioral_Finance

Artículo: Cultural Values and International Differences in B

Descripción: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s10551-006-9252-9.pdf>

Artículo: How Cultural Differences Shape Your Happiness

Descripción: https://greatergood.berkeley.edu/article/item/how_cultural_differences_shape_your_happiness

Artículo: What it takes to navigate cultural differences in

Descripción: <https://theconversation.com/what-it-takes-to-navigate-cultural-differences-in-a-global-business-world-119975>

Artículo: The Differences Between Mexican and American Cultu

Descripción: <https://acapulcos.net/the-differences-between-mexican-and-american-culture/>

Artículo: The Effects of Cultural Differences on Global Busi

Descripción: <https://www.daytranslations.com/blog/culture-nuance-business/>

Artículo: Understanding Cultural Diversity's Business Bene

Descripción: <https://www.rw-3.com/blog/understanding-cultural-diversitys-business-benefits>

Artículo: Ethnocentrism and Cultural Relativism

Descripción: <https://courses.lumenlearning.com/wm-introductiontosociology/chapter/ethnocentrism-and-cultural-relativism/>

Artículo: Language barriers in international business

Descripción: <https://www.businesslanguageservices.co.uk/general/language-barriers-in-international-business/>

c) Materiales de apoyo académico