



Universidad Autónoma Chapingo
Subdirección de Planes y Programas de Estudio



Programa de asignatura

La Negociación Empresarial en los Negocios Internacionales

bajo el enfoque por competencias.

sábado, 12 de julio de 2014



I. Datos Generales de la Asignatura

Unidad Académica		Programa Educativo		Área Académica		Año - Semestre	
División de Ciencias Económico Administrativas (DICEA)		Licenciatura en Comercio Internacional (LCI)		Comercio Internacional y Finanzas		7° año- Segundo semestre.	
Clave	Denominación de la Asignatura			Fecha de Elaboración	Fecha de Aprobación	Fecha de Revisión	
	La Negociación Empresarial en los Negocios Internacionales			Marzo 24, 2014			
Área de conocimiento		Comercio Internacional y Finanzas					
Responsable del Programa:							
Distribución de horas formativas							
Horas Semanales				Horas Semestrales			Créditos Totales
Teoría	Práctica	Viaje de Estudios	Trabajo independiente	Teoría	Práctica	Totales	
3.0	1.5	0.0	2.25	48	24	72	6.75
Nivel		Carácter		Tipo		Modalidad	
Medio Superior		()	Obligatoria	(X)	Teórico	()	Presencial (X)
Licenciatura		(X)	Optativa	()	Práctico	()	Mixto ()
Posgrado		()	Electiva	()	Teórico-Práctico	(X)	En Línea ()
Contextualización de la asignatura (módulo, disciplina, unidades de competencia):							



Históricamente el modelo de negociación ha evolucionado de la perspectiva tradicional del ganar-perder a otros estilos más equitativos, nutridos por diversas formas de negociación como la americana, la europea, la japonesa y la asiática. Actualmente, dentro del mercado global todas las empresas negocian y, para que esto pueda ser posible, el profesional a cargo debe poseer un sólido bagaje cultural y una amplia visión del entorno social, político y económico mundial aunado a las competencias de negociación que le conduzcan a un ganar-ganar.

Así mismo los y las estudiantes requieren contar con la habilidad para detectar las necesidades del mercado y la logística concerniente a las mercancías, con la pericia para impulsar y fortalecer la competitividad de la economía, por ello, la asignatura se ubica en el séptimo año segundo semestre de la Licenciatura en Comercio Internacional. Pertenece al área de conocimiento de Comercio Internacional y Finanzas; esta tiene relación horizontal con las materias de Negocios Internacionales y Tratados Comerciales de México y Negocios Electrónicos y a su vez, de manera vertical con Planeación Estratégica, Diseño y Evaluación de Planes de Negocios Internacionales, Promoción internacional, Contratación y Formas de Pago Internacional y Liderazgo y Desarrollo de Habilidades Directivas así como con el Área de orientación de Agro Negocios y Negocios Internacionales, tales como: Alta Dirección, La Cultura en los Negocios Internacional, Negocios de Productos Agrícolas y Negocios de Productos Pecuarios.

En esta dirección, esta asignatura aborda los contenidos desde el Aprendizaje Basado en la Solución de Problemas y el aprendizaje por proyectos con una diversidad de técnicas y estrategias que permiten formar competencias solidas en los y las futuras profesionistas del Comercio Internacional.



II. Propósito y Competencia (s) académica (s) de la asignatura

Propósito General

Analizar el proceso de negociación empresarial a través de la determinación de estrategias, tácticas y técnicas de negociación; así como las habilidades del sujeto negociador para facilitar la negociación internacional.

Competencias genéricas

- Capacidad de comunicación en un segundo idioma.
- Habilidad para trabajar en contextos internacionales.
- Capacidad para la toma de decisiones.

Competencias profesionales

- Manejar el idioma inglés en las reuniones, sitios, centros de información y de negocios.
- Analizar las tendencias económicas regionales del mundo y sus determinantes, en los vínculos que se establecen en el Comercio Internacional de México.

Competencias específicas

- Identificar y monitorear las leyes, normas y procedimientos que rigen las relaciones de intercambio.
- Utilizar el idioma inglés en las reuniones, sitios y centros de información de negocios.
- Conocer y aplicar los aspectos socioculturales como estrategia de impulso, a los negocios internacionales.
- Considerar e interactuar con los seres humanos de distintas culturas, para lograr negociaciones competitivas.



III. Evidencias Generales de Desempeño

Productos o evidencias Generales	Estrategias y Criterios Generales de Evaluación del Desempeño
<p>PRODUCTO:</p> <ul style="list-style-type: none">• Reportes de lectura• Ensayos• Análisis escrito de artículos afines a la asignatura• Exposiciones• Investigación documental/campo reportada• Notas de clase• Cuadro comparativo• Simulacros• Informe escrito/digital de proyectos.• Constancia de presentación de trabajos, visitas o participación en eventos científicos. <p>DESEMPEÑO:</p> <ul style="list-style-type: none">• Observaciones por parte del docente en la realización de las actividades• Autoapreciaciones respecto al propio desempeño	<p>ESTRATEGIAS:</p> <ul style="list-style-type: none">• Rubrica• Lista de cotejo• Participación• Análisis de caso• Aprendizaje Basado en la solución de Problemas• Cumbre mundial de negociación <p>CRITERIOS:</p> <ul style="list-style-type: none">• FORMA: Estructura, coherencia, claridad, gramática, organización, los tiempos de entrega, seguimiento del formato establecido, creatividad, involucramiento y participación.• CONTENIDO (DE FONDO): calidad y organización de la información, establecimiento de los objetivos, los recursos utilizados, las propuestas de soluciones, el cronograma, la puntualidad, las destrezas sociales, las contribuciones, las fuentes de información utilizadas, la creatividad, las conclusiones, la correcta utilización de citas y referencias bibliográficas, la argumentación..



IV. Estructura Básica del programa

UNIDAD DE APRENDIZAJE No 1		GENERALIDADES DE NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL			
Horas Teoría		12.0			
Horas Práctica		3.0			
Propósitos específicos de la Unidad de Aprendizaje:					
Analizar las generalidades de la negociación empresarial en el ámbito internacional para su correcto manejo por medio de los conceptos y diversos elementos teóricos.					
Contenido de la Unidad de Aprendizaje					
Elementos de la Competencia					
Conocimientos		Habilidades		Actitudes y valores	
1.1 Concepto de negociación internacional		Interpreta el concepto de negociación internacional.		Apegándose a la norma	
1.2 Naturaleza de una negociación		Reconoce la naturaleza de la negociación.		Para emplearla de manera honesta en su contexto.	
1.3 Elementos de la negociación internacional		Distingue los elementos de la negociación internacional.		Mostrando interés y valorando los elementos de su desarrollo.	
1.3.1 Materia negociable					
1.3.2 Sujetos negociadores					
1.3.3 Recursos de negociación					
1.4 Estilos y tipos de negociación		Clasifica los estilos y tipos de negociación internacional.		Valora el impacto social y económico del contexto económico.	



<p>internacional</p> <ul style="list-style-type: none">1.4.1 Estilos de negociación1.4.2 Tipos de negociación1.4.3 Criterios para elegir el tipo de negociación <p>1.5 Clasificación de la negociación</p> <ul style="list-style-type: none">1.5.1 Confrontativa y colaborativa1.5.2 Bilateral y multilateral1.5.3 Otras <p>1.6 Características de la negociación internacional</p> <ul style="list-style-type: none">1.6.1 Ambiente de la negociación1.6.2 Influencia de la cultura1.6.3 Influencia de la ideología1.6.4 Influencia económica1.6.5 Influencia del valor de la moneda1.6.6 Influencia de las leyes y gobiernos	<p>Distingue la clasificación y características de la negociación internacional.</p>	<p>Muestra interés por la situación socioeconómica de su localidad.</p>
---	--	---



<p>1.7 El espacio continuo de la negociación internacional</p>	<p>Reconoce el espacio de la negociación internacional.</p>	<p>Y asume una postura éticamente competitiva</p>
<p>1.8 El poder durante la negociación internacional</p> <p>1.8.1 Definición y tipos de poder</p> <p>1.8.2 Maniobras de poder durante la negociación</p>	<p>Identifica el poder, los intereses y posiciones de la negociación.</p>	<p>Asume una actitud valorativa de los aspectos relacionados</p>
<p>1.9 Intereses y posiciones en la negociación internacional</p> <p>1.9.1 Definición y tipos de intereses</p> <p>1.9.2 Posiciones</p> <p>1.9.3 Diferenciación entre negociación en intereses y posiciones.</p>	<p>Compara opciones y alternativas sobre la negociación en el ámbito internacional.</p>	<p>Muestra tolerancia con las opiniones de sus compañeros.</p>
<p>1.10 Opciones y alternativas en la negociación internacional</p>	<p>Descubre la renegociación internacional.</p>	<p>Sustentando con responsabilidad y claridad sus ideas.</p>
<p>1.11 La renegociación internacional</p>	<p>Descubre la renegociación internacional.</p>	<p>Sustentando con responsabilidad y claridad sus ideas.</p>



Materiales y recursos a utilizar	
Didácticos	Tecnológicos, informáticos y de comunicación
Libros de texto, artículos, pintarrón, marcadores, borrador, libreta de notas, bolígrafos y algunos otros según las necesidades del propio programa de asignatura así como la dinámica de grupo.	Laptop, cañón, videos, documentales, red Internet y algunos otros según las necesidades del propio programa de asignatura así como la dinámica de grupo.
Estrategias de enseñanza	Actividades de aprendizaje
Clases Magistrales Mediación en la realización de trabajos de investigación Introducción a la <i>Cumbre mundial de negociación</i>	Toma de notas correspondiente a cada clase. Establecimiento del objetivo de la tarea y establecimiento de las fuentes de información. Lluvia de ideas Trabajo colaborativo en equipo Diálogos y conversatorios
Evidencias de Desempeño	
Productos o evidencias de desempeño	Criterios de Evaluación del Desempeño
Notas escritas Redacciones parciales de cada paso de la actividad Informe escrito: Introducción a la <i>Cumbre mundial de negociación</i> Ensayo	Entrega de trabajos en tiempo, gramática, estructura de la información y dominio del tema, creatividad, claridad, argumentación lógica, presentación oral de la información así como involucramiento y participación.
Actividades Prácticas: Título de la Práctica Introducción a la <i>Cumbre mundial de negociación</i> Propósito: Seleccionar un país para preparar un guion de trabajo que se desarrollara y presentara en el proyecto semestral final. Duración: 3.0	



UNIDAD DE APRENDIZAJE No 2		PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	
Horas Teoría		9.0	
Horas Práctica		6.0	
Propósitos específicos de la Unidad de Aprendizaje:			
Explicar el proceso de negociación internacional para aplicarlo de manera ética por medio de los conocimientos adquiridos.			
Contenido de la Unidad de Aprendizaje			
Elementos de la Competencia			
Conocimientos		Habilidades	Actitudes y valores
2.1 La preparación del proceso de negociación internacional		Determina las fases del proceso de negociación internacional.	Desde un marco competitivo y exitoso.
2.1.1 Información			
2.1.2 Establecimiento de objetivos			
2.1.3 Negociación individual o en equipo			
2.1.4 Planificación			
2.1.5 Ventajas de la preparación			
2.1.6 Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado (MAAN)			



2.2 Celebración de la negociación internacional

2.2.1 Apertura

2.2.2 Actitud y comportamiento durante la negociación

2.2.3 Intercambio: propuestas y concesiones

- Presentación de propuestas
- Recepción de propuestas
- Efectos de las concesiones

2.3 El cierre

2.3.1 Tipos de cierre

2.4 El acuerdo y compromiso

Materiales y recursos a utilizar

Didácticos

Libros de texto, artículos, pintarrón, marcadores, borrador, libreta de notas, bolígrafos y algunos otros según las necesidades del propio programa de asignatura así como la dinámica de grupo.

Tecnológicos, informáticos y de comunicación

Laptop, cañón, videos, documentales, red Internet y algunos otros según las necesidades del propio programa de asignatura así como la dinámica de grupo.



Estrategias de enseñanza	Actividades de aprendizaje
Clases Magistrales Mediación en la realización de trabajos de investigación Desarrollo de la <i>Cumbre mundial de negociación</i> (introducción, descripción del contexto, proceso de negociación, recursos, evaluación y conclusión)	Toma de notas correspondiente a cada clase. Lluvia de ideas Diálogos y conversatorios Análisis escrito: lo que conozco, lo que desconozco, lo necesario Establecimiento del objetivo y fuentes de información para la <i>Cumbre mundial de negociación</i>
Evidencias de Desempeño	
Productos o evidencias de desempeño	Criterios de Evaluación del Desempeño
Notas escritas Trabajos escritos Avances escritos de la <i>Cumbre mundial de negociación</i>	Entrega de trabajos en tiempo, gramática, estructura de la información y dominio del tema, creatividad, claridad, argumentación lógica, presentación oral de la información así como involucramiento y participación.
<p>Actividades Prácticas: Título de la Práctica: Desarrollo de la <i>Cumbre mundial de negociación</i> Propósito: Diseñar una <i>Cumbre mundial de negociación</i> para desarrollar una aplicación práctica de los conocimientos que los estudiantes se han apropiado hasta ahora en su formación profesional Duración:6.0</p>	



UNIDAD DE APRENDIZAJE No 3		ESTRATEGIAS , TÁCTICAS Y TÉCNICAS EN LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	
Horas Teoría		18.0	
Horas Práctica		6.0	
Propósitos específicos de la Unidad de Aprendizaje:			
Distinguir las estrategias, tácticas y técnicas de la negociación, determinando las mismas para operar en los negocios internacionales.			
Contenido de la Unidad de Aprendizaje			
Elementos de la Competencia			
Conocimientos		Habilidades	Actitudes y valores
3.1 Estrategias de negociación internacional		Identifica el papel de las estrategias en el proceso de negociación.	Para adoptar una posición honesta ante las mismas.
3.1.1 La estrategia en el proceso negociador			
3.1.2 Estrategias habituales en la negociación			
3.1.3 Elección de las estrategias		Clasifica las tácticas en la negociación internacional.	Aplicando el conocimiento de manera honesta y conforme a la norma
3.2 Tácticas negociadoras			
3.2.1 Tácticas de desarrollo			
3.2.2 Tácticas competitivas			



<p>3.2.3 Tácticas cooperativas</p> <p>3.2.4 Ejemplos de tácticas en las negociaciones</p> <p>3.3 Técnicas de negociación</p> <p>3.1.1 Respect</p> <p>3.1.2 Pitufo</p> <p>3.1.3 Preparación- interacción</p> <p>3.3. Cliente combativo</p> <p>3.4. Negociación de Maddux</p> <p>3.5. De las ocho fases</p> <p>3.6. Sistema Harvard</p> <p>3.4 La negociación ganar-ganar</p> <p>3.5 La negociación ganar-perder</p> <p>3.6 Casos de negociación internacional</p> <p>3.6.1 La negociación en Europa</p> <p>3.6.2 La negociación en países asiáticos</p> <p>3.6.3 La negociación en Norteamérica</p> <p>3.6.4 La negociación en</p>	<p>Compara las técnicas que se aplican en la negociación internacional.</p> <p>Constata la negociación ganar-ganar/ganar-perder.</p> <p>Diferencia casos de negociación internacional en Europa, Asia y América.</p>	<p>Con una visión emprendedora y benéfica para su contexto.</p> <p>Asume una postura ética y de sana competencia</p> <p>Valora la importancia del cumplimiento de las normas y su impacto en el contexto.</p>
---	--	---



América Latina			
Materiales y recursos a utilizar			
Didácticos		Tecnológicos, informáticos y de comunicación	
Libros de texto, artículos, pintarrón, marcadores, borrador, libreta de notas, bolígrafos y algunos otros según las necesidades del propio programa de asignatura así como la dinámica de grupo.		Laptop, cañón, videos, documentales, red Internet y algunos otros según las necesidades del propio programa de asignatura así como la dinámica de grupo.	
Estrategias de enseñanza		Actividades de aprendizaje	
Clases Magistrales Mediación en la realización de trabajos de investigación Desarrollo de la <i>Cumbre mundial de negociación</i> (introducción, descripción del contexto, proceso de negociación, recursos, evaluación y conclusión)		Toma de notas correspondiente a cada clase. Lluvia de ideas Diálogos y conversatorios Análisis escrito: lo que conozco, lo que desconozco, lo necesario Establecimiento del objetivo y fuentes de información para la <i>Cumbre mundial de negociación</i>	
Evidencias de Desempeño			
Productos o evidencias de desempeño		Criterios de Evaluación del Desempeño	
Notas escritas Trabajos escritos Avances escritos de la <i>Cumbre mundial de negociación</i>		Entrega de trabajos en tiempo, gramática, estructura de la información y dominio del tema, creatividad, claridad, argumentación lógica, presentación oral de la información así como involucramiento y participación.	
Actividades Prácticas:			
Título de la Práctica: Desarrollo de la <i>Cumbre mundial de negociación 2</i>			
Propósito: Diseñar una <i>Cumbre mundial de negociación</i> para desarrollar una aplicación práctica de los conocimientos que los estudiantes se han apropiado hasta ahora en su formación profesional			
Duración: 6.0			



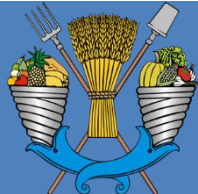
UNIDAD DE APRENDIZAJE No 4		EL SUJETO NEGOCIADOR EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL	
Horas Teoría		9.0	
Horas Práctica		9.0	
Identificar el perfil del sujeto negociador exitoso para establecer relaciones comerciales optimas a través de aplicar las diversas modalidades de negociación			
Contenido de la Unidad de Aprendizaje			
Elementos de la Competencia			
Conocimientos		Habilidades	
4.1 La personalidad del negociador internacional		Define la personalidad del sujeto negociador en el ámbito internacional.	
4.2 Los seis roles del negociador internacional		Reconoce los roles del negociador internacional.	
4.3 Habilidades del negociador internacional		Determina las habilidades del sujeto negociador internacional.	
4.3.1 Liderazgo del sujeto negociador			
4.3.2 Comunicación en las negociaciones			
<ul style="list-style-type: none"> Características del buen comunicador 			
		Desde un marco emprendedor y de honestidad	
		Y asume una postura crítica al respecto	
		Asumiendo una postura reflexiva	



<p>en la negociación</p> <p>4.3.3 Motivación en la organización</p> <p>4.3.4 Toma de decisiones del sujeto negociador</p> <p>4.4 Características del sujeto negociador internacional</p> <p>4.5 Clases de negociadores</p> <p>4.6 La psicología en la negociación internacional</p> <p>4.6.1 Las emociones</p> <p>4.7 El sujeto negociador mexicano</p>	<p>Caracteriza al sujeto negociador internacional.</p> <p>Compara las clases de negociadores.</p> <p>Determina la influencia de la psicología en la negociación internacional.</p> <p>Examina el sujeto negociador mexicano en la negociación internacional.</p>	<p>Mostrando una actitud propositiva</p> <p>Elige los métodos idóneos para resolver los problemas presentes Y la emplea en un marco de respeto</p> <p>Asumiendo una postura de ganar-ganar</p>
Materiales y recursos a utilizar		
Didácticos	Tecnológicos, informáticos y de comunicación	
<p>Libros de texto, artículos, pintarrón, marcadores, borrador, libreta de notas, bolígrafos y algunos otros según las necesidades del propio programa de asignatura así como la dinámica de grupo.</p>	<p>Laptop, cañón, videos, documentales, red Internet y algunos otros según las necesidades del propio programa de asignatura así como la dinámica de grupo.</p>	



Estrategias de enseñanza	Actividades de aprendizaje
<p>Clases Magistrales Mediación en la realización de trabajos de investigación Aprendizaje basado en la solución de problemas (ABP) Finalización de la <i>Cumbre de negociación mundial</i></p>	<p>Toma de notas correspondiente a cada clase. Lluvia de ideas Trabajo colaborativo en equipo: exposiciones Diálogos y conversatorios Análisis escrito: lo que conozco, lo que desconozco, lo necesario Informe escrito: conclusión de la <i>Cumbre de negociación mundial</i></p>
Evidencias de Desempeño	
Productos o evidencias de desempeño	Criterios de Evaluación del Desempeño
<p>Notas escritas Debate sobre el país que representara en la <i>Cumbre de negociación mundial</i> Trabajo escrito</p>	<p>Entrega de trabajos en tiempo, gramática, estructura de la información y dominio del tema, creatividad, claridad, argumentación lógica, presentación oral de la información así como involucramiento y participación.</p>
<p>Actividades Prácticas: Título de la Práctica: Conclusión de la <i>Cumbre de negociación mundial</i> Propósito. Debatir las decisiones tomadas durante la creación de la estrategia a exponer en la <i>Cumbre de negociación mundial</i> para comprobar el nivel de apropiación de los contenidos por parte de los estudiantes. Duración: 9.0</p>	



V. Evaluación y Acreditación.

Elaboración y/o presentación de:	Periodo o fechas	Unidades de aprendizaje y temas que abarca	Ponderación (%)
Trabajos escritos: Reportes de lectura Ensayos Análisis escrito de artículos afines a la asignatura Cuadro comparativo	Acordados en el encuadre por el profesor y los estudiantes	Son actividades que se desarrollaran durante las cinco unidades	10
Exposiciones			30
Participaciones			05
Notas de clase			05
Informe escrito de la <i>Cumbre mundial de negociación</i>			50
Constancia de presentación de trabajos, visitas o participación en eventos científicos			Serán ponderadas de manera adicional a la calificación semestral con 05 décimas y se podrán presentar como máxime 2 en calidad de asistente o una con valor de 1.0 puntos en caso de ser ponente cuando guarden relación directa con los contenidos de la asignatura demostrándose a través de una redacción de una cuartilla que contenga una descripción puntual de lo aprendido, el programa del evento y la constancia o diploma que lo certifica.
TOTAL			100



VI. Bibliografía y Recursos Informáticos.

Bibliografía Básica

- Ávila, F. (2009). *Tácticas para la Negociación Internacional, Las Diferencias Culturales*. México: Trillas.
- Bowe, H. & Martin, K. (2007). *Communication accross cultures: mutual understanding in a global world*. Cambridge: University Press.
- Fernández, M.S. (2005). *Técnicas de negociación: habilidades para negociar con éxito*. España: Ideaspropias.
- González, G. M. J. (2006). *Técnicas de negociación*. España: INNOVA.
- Gómez, J., y Pomar, R. (2004). *Teoría y técnicas de negociación*. España: Ariel S.A.
- Jiménez, A. (2013). *Liderazgo: creando valor a través de las personas*. España: Díaz de Santos S.A.
- Lewicki, D., y Saunders, B. (2012). *Fundamentos de negociación*. México: Mc Graw Hill.
- Maddux, R. B. (1999). *Negociación exitosa, estrategias y tácticas efectivas para negociar*. México: Trillas.
- Madrigal, T. B. E. (2009). *Habilidades Directivas*. México: Mc Graw Hill.
- Manuel, D. F., Martínez, R., y Villanova, M. (2009). *Técnicas de negociación: un método práctico*. España: ESIC.
- Monge, R. J. L. (2004). *Técnicas de negociación colectiva: el decálogo del buen negociador*. España: Fundación Confemetal.
- Muduete J. L. (2005). *Gestión del conflicto, negociación y mediación*. España: Piramide.
- Opi, J. M. (2000). *Técnicas de negociación transaccional*. España: Gestión 2000.
- Ovejero, B. A. (2004). *Técnicas de negociación, cómo negociar eficaz y exitosamente*. México: Mc Graw Hill.
- Palacios, O. J. (2008). *Técnicas avanzadas de negociación: estrategias, tácticas y trucos para negociar con éxito*. España: NETBIBLO S.L.
- Palomo, V.M.T. (2011). *Liderazgo y motivación de equipos de trabajo*. España: ESIC.
- Páramo, M. D., y Ramírez, P.E. (2009). *Aspectos culturales en la toma de decisiones internacionales*. Colombia: Universidad Surcolombiana.
- Schneider, S. (2002). *Managing accross cultures*. England: Prentice Hall.
- Vázquez, L.R. (2006). *Habilidades directivas y técnicas de liderazgo: su aplicación en la gestión de equipos de trabajo*. España: Ideaspropias.