



Negociación Internacional

Datos Generales

1. Nombre de la Asignatura Negociación Internacional	2. Nivel de formación Licenciatura	3. Clave de la Asignatura I5228
4. Prerrequisitos	5. Área de Formación Especializante Obligatoria	6. Departamento Departamento de Mercadotecnia y Negocios Internacionales
7. Academia Estrategia de Negocios	8. Modalidad Presencial	9. Tipo de Asignatura Curso-Taller
10. Carga Horaria		
Teoría 40	Práctica 40	Total 80
12. Trayectoria de la asignatura		Créditos 8

Contenido del Programa

13. 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.
14.- Objetivos 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.
15.-Contenido Contenido temático UNIDAD I.-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.-Contratos internacionales, casos y prácticas de negociación internacional. Contenido desarrollado 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. Proceso 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 intercultural.

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 – Contratos internacionales, casos y prácticas de negociación internacional.

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

4.1. Aspectos técnicos y logísticos.

4.2. Incoterms.

4.3. Cláusulas de contratos internacionales.

4.4 Condiciones de contratos internacionales.

16. Actividades Prácticas

Participación activa en los talleres de negociación, dentro de la semana de Negomarket. Objetivo: poner en práctica lo aprendido en la aula.

17.- Metodología

Analítico, deductivo, descriptivo, talleres, vídeo conferencias, estudio de casos.

Pintarrón, diapositivas, películas, libros de texto, revistas.

18.- Evaluación

Exámenes parciales 40%.

Proyecto de negociación 40%.

Investigación 20%.

Total 100%

NOTA: Los exámenes se pueden aplicar en formato electrónico (plataforma), cualquier día y cualquier hora de la semana.

=====

Calendario Ciclo Escolar 2024 "A"

Inicio de clases: 16 de enero 2024.

Fin de clases presenciales o virtuales: 18 de mayo

Fin de cursos y fecha límite para registro en ORDINARIO Y EXTRAORDINARIO: del 20 al 23 de mayo.

VACACIONES DE PRIMAVERA: del 24 de marzo al 7 de abril.

DÍAS NO LABORABLES: 5 de febrero, 18 de marzo, 1 y 15 de mayo.

NEGOMARKET: del 6 al 11 de mayo

19.- Bibliografía

Libros / Revistas

Libro: Negotiating Skills for Managers
Steven Cohen (2002) McGraw Hill No. Ed

ISBN:

Libro: Negociar, las claves para triunfar
Maubert, Jean-Francois (2006) Ed. Alfaomega No. Ed

ISBN:

Libro: International Business Law: A Transactional Approach, 2nd 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, Robert B. (1999) Ed. Trillas No. Ed

ISBN:

Libro: Mapas Mentales para los Negocios
Buzan Tony (2012) Patria No. Ed 2da. Edición

ISBN: 978-607-438-251-8

Libro: Negociación Internacional
Llamazares García Olegario (2015) Global Marketing No. Ed 1°

ISBN: 978-84-943909-1-3

Otros materiales

Revista: Conceptual approaches about international negotiat
Descripción: Hyperion International Journal of Econophysics & New Economy

Revista: Why People Don't Ask: Understanding Initiation Beh
Descripción: Thunderbird International Business Review.

REVISTA: Revista Brasileira de Política Internacional, 60
Descripción: Peltonen, H. (2017). A tale of two cognitions: The Evolution of Social Constructivism in International Relations.

REVISTA: Dyna, 84 (200), 376-382.
Descripción: Cano, J., & Campo, E., & Baena, J. (2017). Application of DEA in international market selection for the export of goods.

REVISTA: Revista Brasileira de Política Internacional, 58
Descripción: CASTRO PEREIRA, J. (2015). Environmental issues and international relations, a new global (dis)order - the role of International Relations in promoting a concerted international system.

REVISTA: Revista Brasileira de Gestão de Negócios - RBGN,
Descripción: Cano, J., & Baena, J. (2015). Impact of Information and Communication Technologies in International Negotiation Performance.

REVISTA: Universidad & Empresa, 20(34), 53-82.
Descripción: Morente, F., Ferràs, X., & Žižlavský, O. (2018). Innovation Cultural Models: Review and Proposal for Next Steps

REVISTA: REAd - Revista Eletrônica de Administração, 11 (1)
Descripción: Tsaplín, E., & Pozdeeva, Y. (2017). INTERNATIONAL STRATEGIES OF BUSINESS INCUBATION: THE U SA, GERMANY AND RUSSIA

REVISTA: Revista de Economía Aplicada, XXIV (72), 5-21.

Descripción: DONG, Q., & BÁRCENA-RUIZ, J. (2016). INTERNATIONAL TRADE AND STRATEGIC CHOICE OF CAPACITY

REVISTA: Revista de Derecho, (19), 91-102.

Descripción: García Iragorri, A. (2003). Negotiation in International Relations

REVISTA: Journal of Innovation & Knowledge(1)51 – 61

Descripción: Ursula F. Ott(2016) The art and economics of international negotiations: Haggling meets hurrying and hanging on in buyer–seller negotiations.

REVISTA: Boletim Goiano de Geografia, 36 (1), 67-85.

Descripción: Gonçalves Pereira, L., & Rodrigues Ferreira, W. (2016). LOGÍSTICA DE TRANSPORTES, COMÉRCIO INTERNACIONAL E FLUXOS DAS EXPORTAÇÕES NO NORTE DE MINAS GERAIS

REVISTA: Cuadernos Latinoamericanos de Administración, XII

Descripción: Nel Valbuena Hernández, P., & Montenegro Jaramillo, Y. (2017). Trends in international business research (2012- 2016).

REVISTA: . Revista Brasileira de Política Internacional, 5

Descripción: de Almeida Medeiros, M., & Barnabé, I., & Albuquerque, R., & Lima, R. (2016). What does the field of International Relations look like in South America

REVISTA: READ - Revista Eletrônica de Administração,11 (

Descripción: Nique, W., & de Oliveira, F., & Bertinetti Lengler, J. (2005). INTERNATIONAL COMMERCIAL NEGOTIATION: A COMPARISON BETWEEN BRAZILIAN AND FOREIGN TOBACCO DEALERS.

20.- Perfil del profesor

Estudios de maestría en las áreas económico administrativas. Amplia experiencia y características de un negociador exitoso, en campo y pericia, conocer las variables de la relación interpersonal.

21.- Nombre de los profesores que imparten la materia

Código:

Arellano Rodríguez Juan Bernardino

Código: 2944725

Flores Mayoral Jose Alfredo

Código: 8520275

Mendoza Servin Natalia

Código: 2609908

Rojas Briseño Martin Francisco

Código: 8515816

Suástegui Ochoa Alberto Alejandro

Código: 2127679

22.- Lugar y fecha de su aprobación

Zapopan, Jalisco, 12 de enero de 2024

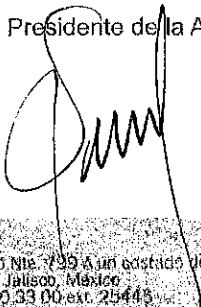
23.- Instancias que aprobaron el programa

Aprobado por Colegio Departamental el 12 de enero de 2024
Academia de Estrategia y Consultoría de Mercados

24.- Archivo (Documento Firmado)

Negociacion Internacional .pdf

Presidente de la Academia



Jefe del Departamento



Imprimir



Centro Universitario de
Ciencias Económicas Administrativas
Departamento de Mercadotecnia
y Negocios Internacionales

Perifoneo Nte. 799 A un costado de la Estación, Museo Universitario los Helenes 45100
Zapopan Jalisco, México
Tel. 87 70 33 00 ext. 25445
www.cuuea.udg.mx