

[Regresar...](#)

Negociación Internacional

Datos Generales

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

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.-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 – Casos y prácticas de negociación internacional.

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

16. Actividades Prácticas

Participación activa en los talleres de negociación, dentro de las semanas del Negomarket. Objetivo: poner en práctica lo aprendido en la aula. Negomarket del 14 al 18 de Noviembre de 2016

17.- Metodología

Análítico, deductivo, descriptivo, talleres, video conferencias, estudio de casos.
Pintarrón, diapositivas, películas, libros de texto, revistas.

18.- Evaluación

Exámenes parciales 40%.
Proyecto de negociación 40%.
Investigación 20%.
Total 100%
Exámenes ordinarios del 07 al 13 de Diciembre de 2016
Exámenes extraordinarios del 14 al 16 de Diciembre de 2016

19.- Bibliografía

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

ISBN:

Libro: Coping with International Conflict: A Systematic Approach to Influence in International Negotiation
Roger Fisher; Andrea Kupfer Sc (1997) Pearson 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

Otros materiales

Revista: Bolivia vs. the Billionaires: Limitations of the "
Descripción: NACLA Report on the Americas.

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

Revista: Cross-cultural negotiations and international inte
Descripción: Southern California Interdisciplinary Law Journal

Revista: Developing and Adapting Simulations through Six po
Descripción: International Studies Perspectives

Revista: Dwarfs in international negotiations: how small st
Descripción: Cambridge Review of International Affairs

Revista: International Climate Negotiations: Health to the
Descripción: International Journal of Occupational & Environmental Medicin

Revista: International Negotiation.
Descripción: Proceedings of the International Conference Marketing - from Information to Decision

Revista: International Negotiations and Domestic Politics:
Descripción: International Organization

Revista: Negotiating Adaptation: Norm Selection and Hybridi
Descripción: Global Environmental Politics

Revista: Power Dynamics in International Negotiations towar
Descripción: African & Asian Studies

Revista: Tax Avoidance, Collective Resistance, and Internat

Descripción: Journal of Policy History

Revista: The impact of environmental interest groups in int

Descripción: International Environmental Agreements: Politics, Law & Economic

Revista: *Three Ways to Understand State Actors in Internat

Descripción: Global Environmental Politics.

Revista: Toward an Understanding of State Behavior in Prolo

Descripción: International Negotiation

Revista: Why People Don't Ask: Understanding Initiation Beh

Descripción: Thunderbird International Business Review.

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

Fregoso Jasso Gabriel Salvador

Código: 9400117

Suástegui Ochoa Alberto Alejandro

Código: 2127679

22.- Lugar y fecha de su aprobación

Zapopan, Jalisco. 14 de Julio de 2016

23.- Instancias que aprobaron el programa

Se aprobo por el Colegio Departamental el 19 de Julio de 2016

Academia de Estrategia y Consultoría de Mercados

24.- Archivo (Documento Firmado)

[acta.minuta.2015.pdf](#)

Imprimir 

Regresar...