



Programa de Unidad de Aprendizaje

| Nombre de la Unidad de Aprendizaje   |  | Clave                                               |          |
|--------------------------------------|--|-----------------------------------------------------|----------|
| NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL            |  | 45228                                               |          |
| Programa Educativo en que se imparte |  | Nivel en el que se imparte la Unidad de Aprendizaje |          |
| NEGOCIOS INTERNACIONALES             |  | Licenciatura                                        | Maestría |
|                                      |  | X                                                   |          |

| Pre-requisitos                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |           | Tipo de Unidad de Aprendizaje                    |    |                                    |   | Carga Horaria Semanal                                                                                            |   |  | Créditos                 |           |        |   |   |   |   |  |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--------------------------------------------------|----|------------------------------------|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|--|--------------------------|-----------|--------|---|---|---|---|--|--|
| NINGUNO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |           | <input type="checkbox"/> Curso                   | C  | <input type="checkbox"/> Práctica  | P | <table><tr><th>Teoría:</th><th>Práctica:</th><th>Total:</th></tr><tr><td>2</td><td>2</td><td>4</td></tr></table> |   |  | Teoría:                  | Práctica: | Total: | 2 | 2 | 4 | 8 |  |  |
| Teoría:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Práctica: | Total:                                           |    |                                    |   |                                                                                                                  |   |  |                          |           |        |   |   |   |   |  |  |
| 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 2         | 4                                                |    |                                    |   |                                                                                                                  |   |  |                          |           |        |   |   |   |   |  |  |
| Co-requisitos                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |           | <input checked="" type="checkbox"/> Curso-Taller | CT | <input type="checkbox"/> Seminario | S |                                                                                                                  |   |  |                          |           |        |   |   |   |   |  |  |
| NINGUNO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |           | <input type="checkbox"/> Laboratorio             | L  | <input type="checkbox"/> Clínica   | N |                                                                                                                  |   |  |                          |           |        |   |   |   |   |  |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |           | <input type="checkbox"/> Curso-Laboratorio       | CL | <input type="checkbox"/> Taller    | T | <input type="checkbox"/> Módulo                                                                                  | M |  |                          |           |        |   |   |   |   |  |  |
| Área de Formación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |           | División                                         |    |                                    |   | Departamento                                                                                                     |   |  | Academia                 |           |        |   |   |   |   |  |  |
| ESPECIALIZANTE OBLIGATORIA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |           | CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS               |    |                                    |   | ESTUDIOS ECONÓMICOS E INTERNACIONALES                                                                            |   |  | ESTUDIOS INTERNACIONALES |           |        |   |   |   |   |  |  |
| Presentación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |           |                                                  |    |                                    |   |                                                                                                                  |   |  |                          |           |        |   |   |   |   |  |  |
| <p>Con esta Unidad de Aprendizaje (UA) en la modalidad de Curso-taller se pretende 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.</p> <p>Que el alumno conozca las características y herramientas básicas, así como las complementarias de la negociación.</p> <p>Participación en la Cátedra inaugural LNI2018B y al Encuentro de Ciencias Contables y Administrativas en el mes de noviembre de 2018.</p> |           |                                                  |    |                                    |   |                                                                                                                  |   |  |                          |           |        |   |   |   |   |  |  |
| Impacto de la Unidad de Aprendizaje en el perfil de egreso                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |           |                                                  |    |                                    |   |                                                                                                                  |   |  |                          |           |        |   |   |   |   |  |  |
| <p>Los negocios internacionales se han establecido como uno de los tantos factores que influyeron en el crecimiento económico y que han permitido contribuir en la reducción de la pobreza y en el incremento de la inversión extranjera.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |           |                                                  |    |                                    |   |                                                                                                                  |   |  |                          |           |        |   |   |   |   |  |  |

*[Firmas manuscritas]*



### **Ámbito de Aplicación Profesional de la Unidad de Aprendizaje**

La preparación académica recibida mediante la adquisición de conocimientos, habilidades y actitudes, posibilita orientar a los alumnos a desempeñar actividades de dirección, gerencia, consultoría, asesoría y coordinación de operaciones financieras en empresas y negocios nacionales e internacionales oficiales o privados.

### **Competencia Profesional de la Unidad de Aprendizaje**

Forma al estudiante de Negocios Internacionales en el conocimiento sistemático de la situación actual, la misión y las necesidades, mediante el análisis de sus finalidades y retos.

### **Competencias Básicas de la Unidad de Aprendizaje**

Valora y aprecia los conocimientos y saberes necesarios y establecen relaciones, analogías, ejemplos, explicaciones y propuestas que orienten a realizar acciones con eficacia y profesionalismo.

### **Competencias de Aprendizaje de la Unidad de Aprendizaje**

El alumno aprende y desarrolla estrategias a las necesidades de las empresas, así como costos y disponibilidad de recursos, riesgos, facilidad y compatibilidad de las operaciones, magnitud del mercado, etc.

### **Campos Formativos por Competencias: Conocimientos, aptitudes y destrezas, actitudes y valores**

#### **Saber Conocer** (Saberes teóricos y procedimentales)

Para comprender mejor el funcionamiento de las operaciones comerciales internacionales e mercancía, podemos clasificar los factores que intervienen en 6 grandes elementos: aspectos teóricos, técnicos, administrativos, de mercado, legales y financieros.

#### **Saber Hacer** (Saberes prácticos, habilidades)

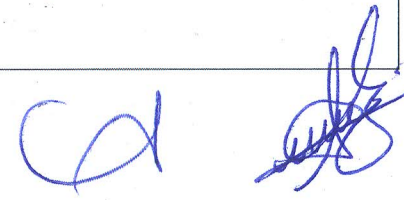
Siete habilidades que son necesarias para el éxito en los negocios internacionales, que son: Capacidad de comunicación intercultural, habilidades de networking, colaboración, influencia interpersonal, habilidad de adaptación, inteligencia emocional y capacidad de recuperación.

#### **Saber ser** (Actitudes y Valores, Ser creativo)

Desarrolla la actitud ética, el sentido de la responsabilidad, la solidaridad, el respeto y el compromiso personal y social con la población que atiende durante su desempeño profesional, siempre con una actitud colaborativa y cooperativa mediante su creatividad y toma de decisiones.

#### **Saber convivir** (Aprender a vivir en sociedad, a vivir con los demás, Ser comprensivo y tolerante)

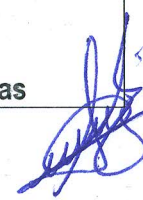
Acepta a los demás como son, colabora con ellos, es tolerante y comprensivo de las diversas situaciones en que vive, se encuentra y desarrolla el ser humano y colabora solidariamente al progreso social del entorno en que se desempeña.





| Desglose de Unidades de Competencia o Contenidos                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Unidades Temáticas                                                                                     | Desglose en Subtemas                                                                                                                                                                                                                                                                               | No. de Horas de Clase                               |
| Introducción y Metodología sobre las clases                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                     |
| Unidad de Competencia Tema 1: <b>Generalidades en los procedimientos de negociación internacional.</b> | Subtema 1 Fundamentos de la negociación internacional.<br>Subtema 2 Modelos y principios de la negociación internacional.<br>Subtema 3 Etapas de la negociación internacional.<br>Subtema 4 Características de la negociación internacional.<br>Subtema 5 Proceso de la negociación internacional. | 5 horas<br>4 horas<br>4 horas<br>4 horas<br>5 horas |
| Unidad de Competencia Tema 2: <b>Técnicas y tácticas en la negociación internacional.</b>              | Subtema 1 Técnicas en la negociación internacional<br>Subtema 2 Tácticas y estrategias en la negociación internacional.<br>Subtema 3 Limitaciones al negociar internacionalmente<br>Subtema 4 Intermediación en la negociación internacional                                                       | 4 horas<br>4 horas<br>5 horas<br>5 horas            |
| Unidad de Competencia Tema 3: <b>Estrategias para los procesos de negociación intercultural.</b>       | Subtema 1 Aspectos culturales en la negociación internacional<br>Subtema 2 <i>Negociando con otras culturas</i><br>Subtema 3 Dificultades y ventajas culturales<br>Subtema 4 El negociador mexicano                                                                                                | 5 horas<br>5 horas<br>4 horas<br>4 horas            |
| Unidad de Competencia Tema 4: <b>Casos y prácticas de negociación internacional.</b>                   | Subtema 1 Casos y prácticas de negociación internacional.                                                                                                                                                                                                                                          | 22 horas                                            |
|                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Total: 80 horas</b>                              |

Ca





# ESTRATEGIAS

| TEMAS Y SUBTEMAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Estrategias de enseñanza del maestro                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Estrategias de aprendizaje en aula                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Estrategias de aprendizaje extra-aula                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Introducción y Metodología de las clases</b><br><br><b>Tema 1</b><br><b>Subtema 1.1</b><br>Fundamentos de la negociación internacional.<br><br><b>Subtema 1.2</b> Modelos y principios de la negociación internacional.<br><br><b>Subtema 1.3</b> Etapas de la negociación internacional.<br><br><b>Subtema 1.4</b><br>Características de la negociación internacional. | <u>Estrategia de enseñanza:</u> Entrega y explicación del Programa, lineamientos generales y el formato para recabar la firma de cada alumno como constancia de haberlo recibido.<br><br><u>Estrategia de enseñanza:</u> Resolución de dudas sobre el Programa de estudios. Dar a conocer en que se basan los fundamentos así como la práctica de la negociación internacional, los puntos que se deben considerar, factores a preparar.<br><br><u>Estrategia de enseñanza:</u> Mediante diapositivas y lecturas de apoyo Identificar los principios, las diferencias culturales y del entorno para tener éxito en una negociación internacional.<br><br><u>Estrategia de enseñanza:</u> A través de papeles de trabajo como rota folios, lecturas de apoyo se dan a conocer y se presentan las etapas que se deben considerar en una Negociación Internacional.<br><br><u>Estrategia de enseñanza:</u> Se definen cada una de las características de la negociación internacional, donde se identificará las negociaciones competitivas y colaborativas, así como sus diferencias. También se darán a conocer los elementos que debe tener un buen negociador. | <u>Estrategia de aprendizaje en Aula:</u> Cuestionamiento a todo el grupo sobre qué conocimientos previos tienen los alumnos sobre los negocios internacionales<br><br><u>Estrategia de aprendizaje en Aula:</u> Comentar en grupo los fundamentos que conocen, los factores que se deben preparar al momento de realizar la negociación. Realizar una lectura para análisis en equipo y comentar los resultados de la misma.<br><br><u>Estrategia de aprendizaje en Aula:</u> En base a la tarea sobre los modelos y principios de la N.I. se realizarán la participación activa de los alumnos para realizar un cuadro sinóptico que contemple los diferentes principios, así como identificar las diferencias culturales en las cuales nos podemos encontrar.<br><br><u>Estrategia de aprendizaje en Aula:</u> Realizar un ejercicio práctico de una empresa donde se utilizan las etapas de la negociación internacional, posteriormente dar a conocer los resultados a todo el grupo y comentar.<br><br><u>Estrategia de aprendizaje en Aula:</u> Se comentan las características de la negociación internacional, con la finalidad de que aclaren dudas, además se entregan diferentes tipos de lecturas de análisis para que en equipo identifiquen los tipos de negociaciones competitivas o colaborativas. | <u>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula:</u> Revisión individual del Programa y <b>presenta sus dudas para ser resueltas en la siguiente clase.</b><br><br><u>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula:</u> Se envía mediante correo electrónico una lectura, con la finalidad de que regresen sus comentarios al respecto. Además se solicita investiguen en la biblioteca los modelos y principios de la N.I.<br><br><u>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula:</u> Valorar la importancia de los principios de los negocios internacionales y analizar las cualidades que se tienen como personas y profesionistas de manera individual, y entregar por escrito en su cuaderno.<br><br><u>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula:</u> Cada alumno realizará una síntesis sobre lo aprendido respecto de los principios y etapas de la negociación internacional y la presenta por escrito.<br><br><u>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula:</u> Investigación en la biblioteca sobre el proceso de la negociación internacional como resumen en su cuaderno. |



|                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Subtema 1.5</b> Proceso de la negociación internacional.</p>                   | <p><u>Estrategia de enseñanza:</u> Se da a conocer mediante diapositivas el proceso a través del cual se desarrolla una negociación, desde el momento en que las partes involucradas se preparan para ésta. Además se realizan casos prácticos para iniciar con la resolución de conflictos de negociaciones.</p>         | <p><u>Estrategia de aprendizaje en Aula:</u> Se da a conocer y se explica ampliamente todo el proceso de la negociación, además se presentan ejemplos, videos y se realiza un caso práctico por equipo donde se analice el proceso, se realiza una pequeña exposición por parte de cada equipo para comparar los resultados.</p>                              | <p><u>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula:</u> Se entrega un lectura de apoyo para que de forma individual se resuelva el proceso de una negociación de distintas empresas, por lo que se entrega impreso, haciendo referencia en cada uno de los pasos o puntos que se deben considerar.</p> |
| <p><b>Tema 2</b><br/><b>Subtema 2.1</b> Técnicas en la negociación internacional</p> | <p><u>Estrategia de enseñanza:</u> Dar a conocer técnicas como procedimiento o conjunto de reglas para llevar una negociación con éxito.</p>                                                                                                                                                                              | <p><u>Estrategia de aprendizaje en Aula:</u> Se explica en qué consisten las técnicas (procedimientos, reglas, normas o protocolos) para llevar a cabo una negociación, como se pueden presentar y como se pueden resolver conflictos mediante éstas.</p>                                                                                                     | <p><u>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula:</u> Resolver un ejercicio práctico donde identifiquen las diferentes técnicas y agregar algunas distintas que puedan funcionar a mejorar la negociación.</p>                                                                                       |
| <p><b>Subtema 2.2</b> Tácticas y estrategias en la negociación internacional.</p>    | <p><u>Estrategia de enseñanza:</u> Se definen las tácticas y estrategias como sistemas o métodos de desarrollo para ejecutar planeas y obtener objetivos en particular.</p>                                                                                                                                               | <p><u>Estrategia de aprendizaje en Aula:</u> Dar a conocer las Diferencias entre técnicas, tácticas y estrategias en una proceso de negociación, además de deberá analizar una lectura de apoyo.</p>                                                                                                                                                          | <p><u>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula:</u> Cada alumno realiza una síntesis sobre lo aprendido respecto a las técnicas, tácticas y estrategias en una negociación, se entrega por escrito en su cuaderno.</p>                                                                             |
| <p><b>Subtema 2.3</b><br/>Limitaciones al negociar internacionalmente</p>            | <p><u>Estrategia de enseñanza:</u> Dar a conocer los tipos de limitaciones que existen, conocer las acciones que pueden tener límites o fronteras que dificulta alguna circunstancia para desarrollar la negociación y como sacar ventaja sobre la misma.</p>                                                             | <p><u>Estrategia de aprendizaje en Aula:</u> Se realiza un trabajo individual sobre las limitaciones a que se enfrentarán al momento de negociar, posteriormente con el resultado, se reunirán en equipo para potencializar la información resultante, se realiza un debate donde se consideran los comentarios y participaciones de todo el grupo.</p>       | <p><u>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula:</u> Considerando la información que se presentó por parte de los equipos, realizarán un resumen sobre lo más relevante de cada uno de ellos y así tener en cuenta los tipos de limitaciones y problemática en los que se pueden encontrar.</p>     |
| <p><b>Subtema 2.4</b><br/>Intermediación en la negociación internacional</p>         | <p><u>Estrategia de enseñanza:</u> Mediante diapositivas se explican las características de la intermediación, las operaciones y partes que intervienen en una negociación, como un contrato donde se considera la empresa, el intermediario y el comprador, principales clausulas y se estudia el contrato como tal,</p> | <p><u>Estrategia de aprendizaje en Aula:</u> Se explican de manera amplia las ventajas de la intermediación, características y las formas de intermediación, además trabajar en las funciones de un intermediario, los tipos de intermediarios, para ello es necesario que se presenten con al menos una bibliografía donde se pueda trabajar en el aula.</p> | <p><u>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula:</u> Realizar un resumen en su cuaderno de lo aprendido respecto al tema de intermediación. Se envía una lectura de apoyo para análisis y describir las funciones de un intermediario.</p>                                                          |



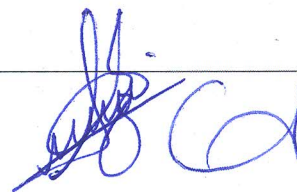
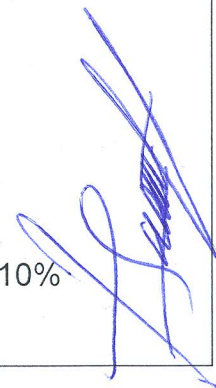
|                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Tema 3</b></p> <p><b>Subtema 3.1</b> Aspectos culturales en la negociación internacional</p> | <p><u>Estrategia de enseñanza:</u> Se entrega material impreso y se presenta mediante diapositivas los aspectos culturales en una negociación internacional, considerando de gran relevancia el tema por las diferencias culturales que podemos encontrar en otros países.</p> | <p><u>Estrategia de aprendizaje en Aula:</u> Con lo aprendido se desarrollarán casos prácticos identificando las diferencias culturales en los diferentes países, que aspectos se deben considerar, la diversidad cultural entre otras cosas. También se realiza un cuestionario oral por parte de una servidora, donde se confirma el conocimiento de cada uno de los alumnos.</p> | <p><u>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula:</u> Realizar por escrito cada uno de los puntos que se vieron en la clase para confirmar el conocimiento, además aplicarlos en un caso que se investigue por ellos y se presentará por escrito.</p> |
| <p><b>Subtema 3.2</b><br/>Negociando con otras culturas</p>                                        | <p><u>Estrategia de enseñanza:</u> Se presenta con rota folios e imágenes la diversidad cultural, las diferencias intrarregionales.</p>                                                                                                                                        | <p><u>Estrategia de aprendizaje en Aula:</u> Se entrega un caso práctico para su análisis y resolución en equipo. Se presenta la respuesta de cada equipo y se discute en grupo.</p>                                                                                                                                                                                                | <p><u>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula:</u> Tarea entregar a computadora ¿entonces cómo negociar con otras culturas?, de manera individual.</p>                                                                                             |
| <p><b>Subtema 3.3</b><br/>Dificultades y ventajas culturales</p>                                   | <p><u>Estrategia de enseñanza:</u> Explicar mediante diapositivas las dificultades y ventajas culturales e identificar como se presentan al momento de negociar internacionalmente.</p>                                                                                        | <p><u>Estrategia de aprendizaje en Aula:</u> Se realizan dos equipos donde se formaliza un debate interno, un equipo estará desarrollando las ventajas y otro desarrollará las dificultades, con la intención de que se analice y se tengan claros los resultados del tema.</p>                                                                                                     | <p><u>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula:</u> Realizar una investigación en la biblioteca y fuentes secundarias sobre las características del negociador mexicano. Por escrito en su cuaderno.</p>                                            |
| <p><b>Subtema 3.4</b> El negociador mexicano</p>                                                   | <p><u>Estrategia de enseñanza:</u> Se da la explicación sobre el negociador mexicano, sus valores, costumbres, hábitos y conductas.</p>                                                                                                                                        | <p><u>Estrategia de aprendizaje en Aula:</u> Con la información que investigaron de tarea, se complementa y se trabaja en una dinámica grupal, en un simulacro de negociación internacional, donde algunos alumnos utilizan otra nacionalidad y otros trabajan como mexicanos.</p>                                                                                                  | <p><u>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula:</u> Trabajar en un caso práctico que sea investigado por los alumnos, donde se distinga la nacionalidad del mexicano y otros países. Es una tarea individual.</p>                                   |
| <p><b>TEMA 4</b></p>                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                 |



| <b>Subtema 4.1</b> Casos y practicas                                                                                                                                                | <u>Estrategia de enseñanza:</u> Iniciar con los trabajos prácticos y un proceso de negociación individual. | <u>Estrategia de aprendizaje en Aula:</u><br>Proporcionar distintos casos prácticos para analizar, comentar y resolver problemáticas que se presentan en los diferentes países y empresas. Presentar videos con negociaciones nacionales e internacionales.                                                                                                                                                                                                                                                                | <u>Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula:</u> solo en el caso que no alcancen a terminar los casos prácticos se los llevarán de tarea para la resolución de los mismos. Además estarán trabajando en su proyecto de negociación internacional. |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Evaluación                                                                                                                                                                          |                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                               |
| Productos de Aprendizaje sugeridos                                                                                                                                                  |                                                                                                            | Criterios y/o indicadores de Evaluación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Porcentaje                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Tema1:</b><br><b>1.1 Fundamentos de la negociación internacional</b><br>Producto: <i>Análisis de una lectura y resolución de problemática.</i>                                   |                                                                                                            | <b>Criterio:</b> Analizar la lectura enviada por correo electrónico, comentar y explicar con sus palabras la comprensión, así como la propuesta de resolución de conflicto presentado de la lectura proporcionada. Presentar en cuaderno la investigación sobre los modelos y principios de la Negociación Internacional.<br><b>Indicadores:</b> La respuesta deberá ser escrita en su cuaderno presentando la propuesta de resolución de conflicto, cuidando la ortografía, la acentuación y puntuación correspondientes. | No aplica                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>1.2 Modelos y principios de la negociación internacional</b><br>Producto: <i>Elaboración de cuadro sinóptico.</i>                                                                |                                                                                                            | <b>Criterio:</b> Elaboración de cuadro sinóptico que contemple los principios de la N.I., identificando las diferencias culturales, además el análisis del comportamiento y cualidades como personas y profesionistas de cada uno de los alumnos.<br><b>Indicadores:</b> La elaboración del cuadro deberá ser por escrito en su cuaderno, cuidando ortografía, acentuación y puntuación correspondiente.                                                                                                                   | 5%                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>1.3 Etapas de la negociación internacional</b><br>Producto: <i>Elabora un ejercicio práctico de una empresa.</i>                                                                 |                                                                                                            | <b>Criterio:</b> Realiza un ejercicio práctico de una empresa donde se utilizan las etapas de la negociación internacional, posteriormente dar a conocer los resultados a todo el grupo y comentar.<br><b>Indicadores:</b> Presentar síntesis sobre principios y etapas de N.I. por escrito.                                                                                                                                                                                                                               | 5%                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>1.4 Características de la negociación internacional</b><br>Producto: <i>Lectura de análisis en equipo identificando los tipos de negociaciones competitivas o colaborativas.</i> |                                                                                                            | <b>Criterio:</b> Se entregan diferentes tipos de lecturas de análisis para que en equipo identifiquen los tipos de negociaciones competitivas o colaborativas.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | No aplica                                                                                                                                                                                                                                     |



|                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <p><b>1.5 Proceso de la negociación internacional</b><br/> <b>Producto:</b> Realizar un caso práctico por equipo de un proceso de negociación.</p>                                                                                                                            | <p><b>Indicadores:</b> Entregar en cuaderno cuidando la ortografía, acentuación y puntuación correspondiente.</p> <p><b>Criterio:</b> Investigación en la biblioteca sobre el proceso de la negociación internacional como resumen en su cuaderno.</p> <p><b>Indicadores:</b> Presentar síntesis sobre el proceso de la N.I. por escrito.</p> <p><b>Evaluación de aprendizaje</b></p>                         | <p>10%</p> |
| <p><b>Tema 2:</b><br/> <b>2.1 Técnicas en la negociación internacional</b><br/> <b>Producto:</b> Resolver un ejercicio práctico en el cual deberán identificar diferentes técnicas.</p>                                                                                       | <p><b>Criterio:</b> Resolver un ejercicio práctico donde identifiquen las diferentes técnicas y agregar algunas distintas que puedan funcionar a mejorar la negociación.</p> <p><b>Indicadores:</b> El ejercicio práctico y las técnicas deberán estar en su cuaderno, cuidando la ortografía, acentuación y puntuación correspondiente.</p>                                                                  | <p>5%</p>  |
| <p><b>2.2 Tácticas y estrategias de la negociación internacional</b><br/> <b>Producto:</b> Realizar una síntesis en la cual incluyan las técnicas, tácticas y estrategias aprendidas en clase.</p>                                                                            | <p><b>Criterio:</b> Cada alumno realiza una síntesis sobre lo aprendido respecto a las técnicas, tácticas y estrategias en una negociación.</p> <p><b>Indicadores:</b> Entregar la síntesis en el cuaderno, cuidando la ortografía, acentuación y puntuación correspondiente.</p>                                                                                                                             | <p>5%</p>  |
| <p><b>2.3 Limitaciones al negociar internacionalmente</b><br/> <b>Producto:</b> Realizar un resumen sobre los temas presentados por parte de</p>                                                                                                                              | <p><b>Criterio:</b> Considerando la información que se presentó por parte de los equipos, realizaran un resumen sobre lo más relevante de cada uno de ellos y así tener en cuenta los tipos de limitaciones y problemática en los que se pueden encontrar.</p> <p><b>Indicadores:</b> Presentar el resumen en el cuaderno, cuidando la ortografía, acentuación y puntuación correspondiente.</p>              | <p>5%</p>  |
| <p><b>2.4 Intermediación en la negociación internacional</b><br/> <b>Producto:</b> Realizar un resumen de la intermediación internacional, se les dará un lectura de apoyo y deberán describir las funciones de un intermediario y realizar la evaluación de aprendizaje.</p> | <p><b>Criterios:</b> Realizar un resumen de lo aprendido en su cuaderno de lo aprendido respecto al tema de intermediación. Se envía una lectura de apoyo para análisis y describir las funciones de un intermediario.</p> <p><b>Indicadores:</b> El resumen deberán presentarlo en el cuaderno cuidando la ortografía, puntuación y acentuación correspondiente.</p> <p><b>Evaluación de aprendizaje</b></p> | <p>10%</p> |



|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| <p><b>Tema 3:</b><br/> <b>3.1 Aspectos culturales en la negociación internacional</b><br/>           Producto: Realizar la búsqueda de un caso y presentarlo por escrito en su cuaderno.</p> <p><b>3.2 Negociando con otras culturas</b><br/>           Producto: Investigar ¿Entonces cómo negociar con otras cultura? Y entregar dicha investigación en computadora.</p> <p><b>3.3 Dificultades y ventajas culturales</b><br/>           Producto: Realizar la búsqueda de las características del negociador mexicano ya sea en internet o fuentes secundarias y realizar el escrito en su cuaderno.</p> <p><b>3.4 El negociador mexicano</b><br/>           Producto: Se dejará buscar un caso práctico.</p> | <p><b>Criterio:</b> Realizar por escrito cada uno de los puntos que se vieron en la clase para confirmar el conocimiento, además aplicarlos en un caso que se investigue por ellos y se presentará por escrito.<br/> <b>Indicadores:</b> El caso deberá presentarse por escrito en el cuaderno, cuidando la acentuación, ortografía y puntuación correspondiente.</p> <p><b>Criterio:</b> Tarea ¿Entonces cómo negociar con otras culturas?<br/> <b>Indicadores:</b> La tarea deberá ser entregada a computadora de manera individual, cuidando la ortografía, acentuación y puntuación.</p> <p><b>Criterio:</b> Realizar una investigación en la biblioteca y fuentes secundarias sobre las características del negociador mexicano<br/> <b>Indicadores:</b> Realizar un escrito en su cuaderno sobre las características del negociador mexicano, cuidando la acentuación, ortografía y puntuación correspondiente.</p> <p><b>Criterio:</b> Trabajar en un caso práctico que sea investigado por los alumnos, donde se distinga la nacionalidad del mexicano y otros países.<br/> <b>Indicadores:</b> Este caso práctico deberá ser investigado de forma individual.<br/> <b>Evaluación de aprendizaje</b></p> | <p>5%</p> <p>5%</p> <p>5%</p> <p>10%</p> |
| <p><b>Tema 4:</b><br/> <b>4.1 Casos y prácticas.</b><br/>           Producto: Trabajar en casos prácticos y proyecto final.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <p><b>Criterio:</b> Solo en el caso que no alcancen a terminar los casos prácticos se los llevarán de tarea para la resolución de los mismos, además estarán trabajando en su proyecto de negociación internacional.<br/> <b>Indicadores:</b> Realizar casos prácticos, resolver dudas en los casos o en su proyecto final.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <p>30%</p> <p>SUMA: 100%</p>             |



**Básica**

Libro de la negociación, El. 3ra. Edición  
Luis Puchol Moreno (2012).  
ISBN: 978-84-7978-901-5

Libro: Negociar para CON-SEGUIR  
Mercedes Costa García, Mariana Segura Gálvez (2011)  
Ed. Pearson Educación SA  
ISBN: 9788483227732

Libro: Negociar, las claves para triunfar  
Maubert, Jean-Francois (2006) Ed. Alfaomega No. Ed  
ISBN: 9788426709073

Libro: International Business Law: A Transactional Approach, 2nd Edition  
DiMatteo, Larry (2006) Cengage Learning No. Ed  
ISBN: 9780324204914

Libro: Técnicas de negociación, cómo negociar eficaz y exitosamente.  
Ovejero Bernal, Anastasio (2004) Ed. McGraw-Hill/Interamer No. Ed  
ISBN: 9788448140700

Libro: Negociación Exitosa, Estrategias y Tácticas Efectivas para Negociar  
Maddux, Robert B. (1999) Ed. Trillas No. Ed  
ISBN: 9789682433184

Libro: Mapas Mentales para los Negocios  
Buzan Tony (2012) Patria No. Ed 2da. Edición  
ISBN: 978-607-438-251-8

**Páginas web o recursos digitales**

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





ISBN: 9780071387576

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

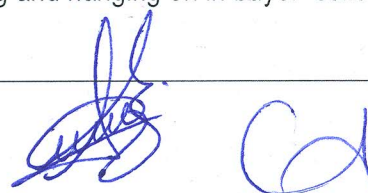
REVISTA: REAd - Revista Eletrônica de Administração, 11 (1)  
Descripción: Tsaplin, E., & Pozdeeva, Y. (2017). INTERNATIONAL STRATEGIES OF BUSINESS INCUBATION: THE USA, GERMANY AND RUSSIA

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.

### Perfil Docente Deseable

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.

#### Elaborado por

**Mtra. Sandra Flores Cervera**  
Profesor(a) de la Unidad de Aprendizaje

#### Fecha

Elaboración: 17 de agosto de 2018

#### Revisado por Presidente de Academia

#### Fecha

**Dra. Araceli Sánchez González**  
Presidente(a) de la Academia de Estudios Internacionales

Firma

#### Autorizado por Colegio departamental Estudios Económicos e Internacionales

#### Fecha

**Dra. Adriana Guzmán Castañeda**  
Jefe(a) del Departamento

Firma

### Perfil del Egresado.

Disponible en [www.guiadecarreras.udg.mx](http://www.guiadecarreras.udg.mx)