



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

1. INFORMACIÓN DEL CURSO

Datos generales

Nombre de la asignatura: Negociación Internacional		Clave: I5228	NRC: 193127
Nombre del profesor: LUIS RAMIRO CUELLAR ALVAREZ			
Tipo: CURSO – TALLER	Nivel de formación: LICENCIATURA	Academia: Estrategia de Negocios	
Area de formación: Especializante Obligatoria	Obligatorio <input checked="" type="checkbox"/> Optativo <input type="checkbox"/>	Prerrequisitos: NINGUNO	
Horas: 40 Teoría; 40Práctica; 80 Totales			Créditos: 8
Instancias que aprobaron el programa: Se aprobó por el Colegio Departamental el 13 de enero 2023. Academia de Estrategia y Consultoría de Mercados.		Lugar y fecha de actualización o elaboración: Zapopan, Jalisco. 14 de diciembre del 2022.	
Perfil del profesor que imparte la materia: 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.			

2. DESCRIPCIÓN

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.

Objetivos parciales (si los hay)

--

Contenido temático sintético

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.

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

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



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

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.



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

Modalidades del proceso enseñanza aprendizaje

PRESENCIAL

Competencia(s) que el alumno deberá adquirir

Relación con el perfil de egreso

Campo de aplicación profesional de los conocimientos promovidos en la Unidad

Modalidad de evaluación y factores de ponderación

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.

3. BIBLIOGRAFÍA

a) Básica:

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



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

Llamazares García Olegario (2015) Global Marketing No. Ed 1°

ISBN: 978-84-943909-1-3

b) Complementaria, y

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 (1)



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

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

c) Materiales de apoyo académico