



## Negociación Internacional

### 1. Datos de identificación

Academia		Departamento			
Negocios y Gestión Internacional		Departamento de Estudios Organizacionales			
Carreras		Área de formación		Tipo	
Licenciatura en Negocios Internacionales		Especializante obligatoria		Curso - Taller	
Modalidad	Ciclo	Creditos	Clave	Prerrequisitos	
Presencial	5	8	I5228	Ninguno	
Horas		Relación con otras Unidades de Aprendizaje			
Teoría [ 40 ] Práctica [40] Total [ 80 ]		En el ciclo que se imparte (relación horizontal)		En otros ciclos (relación vertical)	
		Liderazgo y habilidades directivas		Competitividad internacional	
Saberes previos					
Comunicación intercultural en los negocios, comercio exterior, liderazgo y habilidades directivas y mercadotecnia internacional					
Elaboro	Fecha de elaboración	Actualizó	Fecha de actualización		
Mtro. Silvano de la Torre Barba	Enero de 2017	Mtra. Thania Jimenez Castellanos/Mtra. María de Jesús De la Mora	Abril de 2023		

### 2. Competencia de la Unidad de Aprendizaje

Realiza una negociación internacional derivado de los conocimientos teóricos y metodológicos adquiridos sobre las diferentes culturas y formas de negociar en los países estratégicos para México

Desarrolla e implementa planes estratégicos de negociación a nivel nacional e internacional

### Perfil de egreso

#### 1. Negociar acuerdos internacionales en el ámbito público y privado

- Mediante conocimientos económicos, jurídicos, sociales y de negociación que se encuentren en la frontera del conocimiento;
- Mediante el dominio de lenguas extranjeras: y
- A partir del reconocimiento de las diferencias culturales.

#### 2. Desarrollar, implementar y gestionar proyectos de logística internacional

- Mediante el conocimiento de marcos normativos y sus procesos, gestión aduanera, métodos cuantitativos y otros elementos de toma de decisiones.
- A partir del uso de TICS y Software especializados, y
- Mediante el conocimiento de geografía, transportes y la estructura económica internacional.

#### 3. Identificar, diseñar, desarrollar y dar seguimiento a los modelos de internacionalización de empresas

- A partir de identificar áreas de oportunidad y generar planes y proyectos de negocios internacionales

### 3. Competencias a las cuales contribuye la unidad de aprendizaje

Genéricas	Disciplinarias	Profesionales
<ol style="list-style-type: none"> <li>Es autocrítico y defiende su postura y pensamiento crítico y propositivo.</li> <li>Propone procedimientos y resuelve problemas en la esfera laboral y nuevas situaciones.</li> <li>Aplica de forma ética sus conocimientos y habilidades en su campo laboral.</li> <li>Propicia acciones de liderazgo y ética profesional.</li> <li>Propicia ambientes que favorezcan el trabajo en equipo con calidad, calidez y creatividad.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Investigar las diferentes técnicas y tácticas en la negociación internacional.</li> <li>Determinar y Analizar las características implícitas de la negociación Internacional.</li> <li>Conoce el proceso de la negociación Internacional</li> <li>Investigar los aspectos culturales en la negociación internacional.</li> <li>Indagar en la intermediación</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocer la propiedad intelectual de terceros de donde han obtenido la información.</li> <li>Desarrolla de manera adecuada técnicas de negociación.</li> <li>Respeta la situación cultural de la contraparte en la negociación.</li> <li>Se establece como meta, ganar en la negociación.</li> <li>Muestra sus habilidades directivas y de liderazgo.</li> <li>Se preocupa por la integración</li> </ul>



	de la negociación internacional.	y trabajo grupal
6	Analizar las dificultades y ventajas culturales en la negociación internacional.	• Busca ser profesional en el trabajo para entregar productos de calidad.
7	Seleccionar la estrategia la negociación internacional.	• Asume una actitud reflexiva y crítica.

#### 4. Contenido temático por unidad de competencia

<b>Unidad de competencia 1: Conceptos Generales</b>
Fundamentos, modelos y principios de una negociación internacional Etapas de la negociación internacional Estrategias para los procesos de negociación internacional Rol de la cultura en la estrategia de negociación internacional
<b>Unidad de competencia 2: Estrategias para los procesos de Negociación internacional</b>
Técnicas en la negociación internacional Tácticas y estrategias en la negociación internacional Intermediación en la negociación internacional Proceso de negociación internacional
<b>Unidad de competencia 3: Análisis de casos prácticos de negociación internacional I</b>
Proceso de negociación internacional Técnicas y tácticas de la negociación internacional Limitaciones al negociar internacionalmente Proceso de negociación internacional
<b>Unidad de competencia 4: Análisis de casos prácticos de negociación internacional II</b>
Países correspondientes inmensos en la negociación internacional Intermediación en la negociación internacional

#### 5. Metodología de trabajo docente y acciones del alumno

Metodología	Acción del docente	Acción del estudiante
Descriptiva, analítica, interpretativa, argumentativa, deductiva e inductiva	Los estudiantes tendrán en su poder unos archivos electrónicos que contienen las lecturas de cada uno de los temas de cada una de las unidades de competencia. Además, se llevarán a cabo ejercicios que especifiquen de manera práctica cada uno de los modelos, técnicas, fundamentos y argumentos de la negociación internacional.	Dará seguimiento a las lecturas dirigidas y a la par desarrollará cada una de las técnicas internacionales y multiculturales para llevar a buen término y de manera exitosa cada una de las negociaciones internacionales que dirija o en las que sea parte en su desempeño profesional.

#### 6. Criterios generales de evaluación (desempeño)

Actividad	Producto
Examen parcial con valor de 30% Actividades prácticas de la unidad 30% Reportes de lectura, prácticas de despachos aduaneros de mercancías y elección de regímenes aduaneros 20% La participación en las clases 20%	Ubicar cada una de las 49 aduanas del País Se practica autoevaluación y coevaluación con alumnos Un examen parcial, con 20 preguntas, cada una de ellas con un valor de 5 puntos. Se practica autoevaluación y coevaluación con alumnos Se realizan ejercicios prácticos, con asuntos reales que permiten al alumno solucionar situaciones relacionadas con la gestión de las operaciones en las aduanas y los despachos aduaneros de mercancías. Ejercicios diversos. Se practica autoevaluación y coevaluación con alumnos Deben realizar lecturas señaladas en el material de trabajo y complementar procesos de despachos aduaneros de mercancías y elección correcta de regímenes aduaneros, Aprovechamiento de las actividades que continuamente se lleven a cabo en el aula de clase y en las demás actividades que se programen extramuros. Se practica constantemente autoevaluación y coevaluación con los alumnos.

Se recomienda que en cada actividad se practique la autoevaluación y coevaluación con los estudiantes.



7. Perfil deseable del docente

Saberes / Profesión	Habilidades	Actitudes	Valores
Profesionista dedicado a la aplicación de la norma y de los procesos en materia de comercio exterior, contratos mercantiles internacionales y sistemas de inversión y financiación internacional para el comercio Abogados, Lic. en derecho; comercio exterior, negocios internacionales; administrador de empresas;	Conocedor de las técnicas y procedimientos para generar con éxito una negociación internacional	Habilidad para intervenir en procedimientos administrativos y judiciales Toma de decisiones Perspicacia Habilidades para negociar y conciliar (árbitro negociador)	Profesionalismo Honestidad Honorabilidad Legalidad Justicia Liderazgo Compromiso Responsabilidad

8. Bibliografía

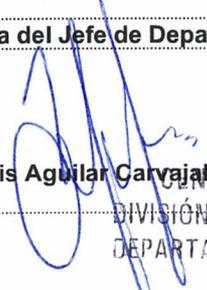
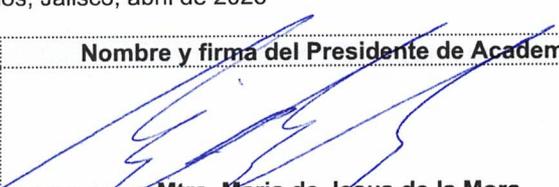
Básica para el alumno

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
Lewicki, Roy J	Essentials of Negotiation	Mc Graw Hill	2021	<a href="http://148.202.248.73/F/BYG6SSNR8AU8SJRF9LJMKBDP13K28UK77J5YRMVN5CD44UMRYQ-39533?fu nc=full-set-set&amp;set_n umber=628576&amp;set_ entry=000001&amp;format =999">http://148.202.248.73/F/BYG6SSNR8AU8SJRF9LJMKBDP13K28UK77J5YRMVN5CD44UMRYQ-39533?fu nc=full-set-set&amp;set_n umber=628576&amp;set_ entry=000001&amp;format =999</a>
Bravo Peralta, Martín Virgilio	Manual de negociación, mediación y conciliación	Tercera edición	2020	Biblioteca CUALTOS
Guerra Muñoz, Fernando	Estrategias de negociación : estrategias, habilidades humanas, competencias, procesos y casos, p	Primera Edición	2018	Biblioteca CUALTOS
Martínez Valverde, José Fulgencio	Negociación Internacional	Primera Edición	2018	Biblioteca CUALTOS

Complementaria

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
Lewicki, Roy J	Fundamentos de negociación	McGraw-Hill/Interamericana Editores	2012	Biblioteca CUALTOS
Budjac Corvette, Bárbara A	Técnicas de negociación y resolución de conflictos	Pearson	2011	Biblioteca CUALTOS
Rodríguez Mera, Jairo	Elementos básicos de las compras nacionales e internacionales	Colombia Universidad Libre Seccional Cali	2011	Biblioteca CUALTOS
Gómez-Palacio, Ignacio	Derecho de los negocios internacionales, arbitraje internacional, TLCAN, América Latina, CIADI	Porrúa	2016	Biblioteca CUALTOS
Cabeza, Domingo	Negociación intercultural, estrategias y técnicas de negociación internacional	Alfaomega Grupo Editor, S.A de C.V	2015	Biblioteca CUALTOS
Manuel Dasí, Fernando de	Los cien errores en los procesos de negociación	ESIC Editorial	2015	Biblioteca CUALTOS

Tepatitlán de Morelos, Jalisco, abril de 2023

<p><b>Nombre y firma del Jefe de Departamento</b></p>  <p><b>Dr. Luis Aguilar Carvajal</b></p>	 <p><b>Nombre y firma del Presidente de Academia</b></p>  <p><b>Mtra. Maria de Jesus de la Mora</b></p>
---	--

CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS ALTOS  
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA CULTURA  
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ORGANIZACIONALES