

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:** 2022-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Protocolo de Negociación Internacional
- 5. Clave:** 41519
- 6. HC:** 03 **HT:** 02 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 03 **CR:** 08
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno



Equipo de diseño de PUA

Juan Benito Vela Reyna
Marianna Berrelleza Carrillo
Rocío Villalón Cañas
Eric Israel Ríos Nequis

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 16 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje tiene como finalidad brindar al estudiante los conocimientos y habilidades para lograr entablar una negociación internacional tomando en consideración las costumbres y tradiciones de las personas de ámbito comercial y político social.

Esta unidad de aprendizaje es de carácter obligatorio y se imparte en la etapa disciplinaria, forma parte del área de conocimiento Administración y no cuenta con requisito previos para ser cursada.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Comprender la importancia de la negociación en los negocios internacionales, mediante la identificación de los protocolos y tácticas, para adoptar estrategias que permitan alcanzar negociaciones en un entorno global, comprometido y de manera responsable.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Desarrollo de un protocolo de negociación considerando factores básicos como objetivos de la negociación, análisis del entorno a negociar, tipos de estrategias a implementar, elementos para lograr consensos y generación documentos y/o contratos internacionales por celebrar.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. El arte de Negociar en una economía global

Competencia:

Distinguir los tipos de negociación, identificando las diferencias que los describen para lograr establecer perfiles y criterios en el arte de negociar con voluntad y un razonamiento crítico

Contenido:

Duración: 9 horas

- 1.1 ¿Qué es negociar?
- 1.2 Diferencias de negociar en el mercado nacional y global
- 1.3 Tipos de negociaciones
 - 1.3.1 Negociación Confrontación
 - 1.3.2 Negociación Subordinada
 - 1.3.3 Negociación Inacción
 - 1.3.4 Colaborativa
 - 1.3.5 Negociación Razonada
- 1.4 Perfil del negociador Internacional o global.
- 1.5 Consideraciones para negociar.

UNIDAD II. Estilo y planteamiento estratégico para la negociación internacional.

Competencia:

Simular los estilos y planteamientos estratégicos en la negociación internacional al establecer los procesos y pautas, analizando los riesgos y conflictos, para tener un claro reconocimiento de la situación al negociar, con equilibrio, sencillez y objetividad.

Contenido:

Duración: 12 horas

- 2.1 Análisis de la situación.
 - 2.1.1 Qué es lo que se va a negociar
 - 2.1.2 Análisis y panorama de conflicto
 - 2.1.3 Análisis de riesgos
 - 2.1.4 Poder negociador
- 2.2 La preparación del encuentro
- 2.3 El desarrollo
 - 2.3.1 El encuentro
 - 2.3.2 Posiciones iniciales y las propuestas
 - 2.3.3 Conformación de un consenso.
- 2.4 La conclusión

UNIDAD III. Estrategias de Negociación Internacional

Competencia:

Distinguir los elementos que permiten seleccionar una estrategia de negociación internacional, conociendo cada una de practicas utilizadas, para lograr el éxito en los negocios con dialogo y empatía.

Contenido:**Duración:** 9 horas

- 3.1 Elementos que permiten determinar una estrategias para la negociación
- 3.2 Tipos de estrategia
- 3.3 Prácticas directas de negociación
- 3.4 Prácticas persuasivas de negociación
- 3.5 Prácticas agresivas de negociación
- 3.6 Prácticas desleales de negociación

UNIDAD IV. Elementos interculturales para lograr la negociación.

Competencia:

Describir las etapas y procesos metodológico de los elementos interculturales considerados en una negociación, tomando en cuenta los contextos económicos y culturales, para poder entablar una correcto protocolo a momento de negociar con respeto a si mismo y a los demás.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 4.1 Contexto económico y cultural.
- 4.2 La comunicación
- 4.3 Escucha activa
- 4.4 Técnicas de persuasión
- 4.5 La argumentación
- 4.6 Lenguaje corporal

UNIDAD V. Estrategias de negociación por regiones

Competencia:

Diferenciar los rasgos culturales y sociales considerados en los protocolos de un negociación, identificando y resaltando los estilos por regiones continentales, para evitar incurrir en agravios involuntarios con objetividad y prudencia.

Contenido:

Duración: 12 horas

- 5.1 Estilos de Negociación por regiones
 - 5.1.1 Europa
 - 5.1.2 América del Norte
 - 5.1.3 América Latina
 - 5.1.4 Asia
 - 5.1.5 África
- 5.2 Claves para la adaptación cultural

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Tipos de Negociación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los tipos de negociación. 2. Ejemplifica los conceptos básicos de los tipos de negociación. 3. Entrega y/o expone al profesor los reportes de investigación sobre los tipos de investigación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Artículos publicados • Material bibliográfico • Computadora. 	8 horas
UNIDAD II				
2	Estilos y planteamientos estratégicos de negociación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los estilos y planteamientos estratégicos de negociación. 2. Ejemplifica los estilos de planteamientos estratégicos de negociación con simulación o representación de casos. 3. Investiga sobre los estilos y planteamientos estratégicos de negociación. 4. Entrega y/o expone los estilos y planteamientos estratégicos de negociación investigados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Artículos publicados • Material bibliográfico • Computadora. 	8 horas
UNIDAD III				

3	Estrategias de Negociación Internacional	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de las estrategias de negociación internacional. 2. Ejemplifica las estrategias de negociación internacional con simulación o representación de casos. 3. Investiga las estrategias de negociación internacional.. 4. Entrega y/o expone las estrategias de negociación internacional investigadas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Artículos publicados • Material bibliográfico • Computadora. 	8 horas
UNIDAD IV				
4	Elementos Interculturales.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los elementos interculturales a considerar en la negociación internacional. 2. Ejemplifica los elementos interculturales a considerar en la negociación internacional con simulación o representación de casos. 3. Investiga los elementos interculturales a considerar en la negociación internacional. 4. Entrega y/o expone los elementos interculturales a considerar en la negociación internacional.. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Artículos publicados • Material bibliográfico • Computadora. 	8 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Presenta información sobre los conceptos básicos de análisis de precio
- Presenta ejercicios prácticos relacionados con las temáticas
- Proporciona información para las prácticas de taller
- Resuelve y ejemplifica con casos prácticos
- Dirige, supervisa y retroalimenta las prácticas de taller
- Propicia la participación activa de los estudiantes
- Revisa y evalúa reportes de prácticas y actividades
- Diseña y aplica evaluaciones

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Indaga y analiza información sobre conceptos básicos
- Resuelve ejercicios prácticos proporcionados por el profesor
- Realiza las prácticas de taller
- Participa activamente en clase
- Elabora y entrega reportes de prácticas
- Trabaja de manera individual y en equipo
- Elabora y entrega actividades y prácticas en tiempo y forma

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

(3) Examen.....	30%
Actividades y solución de casos.	20%
Portafolio de evidencias.	40%
Participaciones	10%
Total	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Avila M., F. (2008). <i>Tácticas para la Negociación Internacional</i>. Editorial Trillas. [Clásica]</p> <p>Martin, J. S., & Chaney, L. H. (2007). <i>Protocolo comercial: tácticas de negociación intercultural</i>. Grupo Editorial Patria. [clásica]</p> <p>Remington A., N., Moran, R.T. (2018). <i>Managing Cultural Differences. Global leadership for the 21st. Century</i>. Tenth Edition. Routledge Group.</p> <p>Soletto, H., de Heredia, R. A. S., Avilés, M., Griggs, T. B., Manzanares, R. C., Di Stefano, L., & de los Monteros, R. Z. E. (2017). <i>Mediación y resolución de conflictos: técnicas y ámbitos</i>. Comercial Grupo ANAYA, SA.</p> <p>Udxiembao. (2011). <i>BAB TECNICAS DE NEGOCIACION Y RESOLUCION DE CONFLICTOS</i>. Universidad Autónoma de Baja California. [clásica] https://uabc.vitalsource.com/#/books/9786073205931/</p>	<p>Andrés, C. P. (2016). <i>Negociación para el comercio internacional</i>. Marge Books.</p> <p>Burton, J. W., Mason, G., & Dukes, F. (1990). <i>Conflict: Resolution and prevention</i> (Vol. 1). Macmillan. [clásica]</p> <p>Cabeza, D., Jiménez, C., & Corella, P. (2013). <i>Negociación intercultural. Estrategias y técnicas de negociación internacional</i>. Marge Books. [clásica]</p> <p>Corvette, B. A. B., Ramírez, V. D. C. A., de Lozada, V. M., & Mejía-Barahona, J. E. (2011). <i>Técnicas de negociación y resolución de conflictos</i>. Pearson Educación. [clásica]</p> <p>Harvard Business Review (2016). <i>On managing across cultures</i>. Harvard Business School Publishing.</p> <p>Hendon, D. W., Hendon, D. W., Hendon, R. A., Hendon, R. A., & Herbig, P. A. (1996). <i>Cross-cultural business negotiations</i>. Greenwood Publishing Group. [clásica]</p> <p>Kaynak, E., & Herbig, P. (2014). <i>Handbook of cross-cultural marketing</i>. Routledge. [clásica]</p> <p>Martos, S. F. (2015). <i>Técnicas de negociación</i>. Ideaspropias Editorial SL. [clásica]</p> <p>McCarthy, A., & Hay, S. (2015). <i>Advanced negotiation techniques</i>. Berkley: Apress. [clásica]</p>

Molinsky, A. (2013). *Global dexterity*. Harvard Business Review Press.

Monod de Froideville G., Verheul M. (2016). *An expert guide to international protocol: Best practice in Diplomatic and Corporate relations*. 2nd. Edition. Amsterdam University Press.

Solomon C., Schell M. (2010). *Diversidad cultural en los negocios. Técnicas efectivas p.ara dirigir a través de las fronteras*. Editorial McGraw Hill.

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje Protocolo de Negociación Internacional debe contar con título de licenciatura en Negocios Internacionales y/o Administración y preferentemente con estudios de posgrado, con dos años de experiencia laboral y en docencia. Ser proactivo con pensamiento crítico, inteligencia emocional, responsable, organizado, facilitador, empático y flexible.