I. INFORMACIÓN GENERAL

CURSO	:	Negociaciones en Negocios Internacionales
CÓDIGO	:	AN26
CICLO	:	201402
CUERPO ACADÉMICO	:	**Terán Samanamud, Germán Alexander**
CRÉDITOS	:	3
SEMANAS	:	15
HORAS	:	3 H (Teoría) Semanal
ÁREA O CARRERA	:	Administracion y Negocios Internacionales

II. MISIÓN Y VISIÓN DE LA UPC

Misión: Formar líderes íntegros e innovadores con visión global para que transformen el Perú.

Visión: Ser líder en la educación superior por su excelencia académica y su capacidad de innovación.

III. INTRODUCCIÓN

Cada día son más frecuentes las negociaciones comerciales en las que intervienen personas de distintos países y por lo tanto de diferentes culturas, lo cual dificulta lo que de por si ya es ciertamente complicado: que los negociadores, en cualquier tipo de negociación, lleguen a acuerdos satisfactorios para ambas partes. Se hace por lo tanto necesario, para poder desarrollar negociaciones internacionales exitosas, además de conocer las etapas del proceso de una negociación, los tipos de negociación, las estrategias y tácticas a aplicar, identificar y entender las diferencias existentes entre una negociación en el entorno nacional a una que traspasa nuestras fronteras, además de distinguir los diferentes modelos culturales que afectan directa o indirectamente a una negociación internacional. Estos instrumentos, técnicas y herramientas son claves para planificar y abordar un proceso de negociación y, en consecuencia, para impulsar el comercio internacional de bienes y servicios como medio de promover el crecimiento económico sostenido.

IV. LOGRO (S) DEL CURSO

Al finalizar el curso el alumno aplica procesos de negociación para abrir nuevas oportunidades en el ámbito internacional, teniendo como fundamento valores éticos.

V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD Nº: 1 ¿QUÉ ES LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL? INTRODUCCIÓN AL MODELO HARVARD DE NEGOCIACIÓN
LOGRO Al finalizar la unidad 1, el alumno reconoce el significado de lo que es negociar en general y, en particular, lo que supone negociar con personas de otras culturas. Identifica el origen y viabilidad de las negociaciones, así como el ámbito en el cual se desarrollan. Entiende la importancia de preparar una negociación y adquirir habilidades para

persuadir a sus contrapartes negociadoras en cualquier entorno. Entiende las diferencias existentes entre las negociaciones nacionales y las internacionales, conoce los diferentes tipos de negociación e identifica los factores que pueden influir en una negociación. Reconoce cómo formar un equipo negociador adecuado e identifica al negociador eficaz.

TEMARIO

¿Qué es negociar en mercados exteriores?
Las negociaciones: definiciones, origen y viabilidad.
Características de las negociaciones y diferencias entre negociación nacional e internacional
Introducción al Modelo Harvard de Negociación
Tipos de negociación. El equipo negociador. Perfil del negociador eficaz.
Dilema del prisionero.

¿ Lectura Obligatoria:
- Llamazares García-Lomas Olegario y Nieto Churruca Ana, Negociaciones Internacionales Estrategias y casos. Capítulo 1. 1.2 el concepto de margen de negociación, 1.3 diferencias entre negociación nacional e internacional, 1.4 tipos de negociaciones, 1.5 el equipo negociador y 1.6 el perfil del negociador eficaz. Capítulo 2. El proceso de negociación internacional. 2.1Fases, 2.2 La toma de contacto y las reglas de comportamiento durante el desarrollo de la negociación. Caso: El primer contacto de CEAC con su socio en China.
- Llamazares García-Lomas Olegario, Cómo negociar con éxito en 50 países. China ¿ Datos básicos, Entorno empresarial, Estrategias de negociación, Normas de protocolo, páginas web imprescindibles.

HORA(S) / SEMANA(S)

6 / Semanas 1 y 2.

UNIDAD Nº: 2 EL PROCESO NEGOCIADOR, EL BATNA Y LOS SIETE ELEMENTOS DEL MÉTODO HARVARD PARA MEDIR EL ÉXITO

LOGRO

Al finalizar la unidad 2, el alumno logra distinguir y, por lo tanto, desarrollar las distintas fases o etapas por las que atraviesa un proceso de negociación. Determina la manera idónea de tomar contacto con su contraparte de acuerdo con las características (nacionalidad, cultura, formación, etc.) de la misma. Identifica las tareas que debe realizar para prepararse adecuadamente antes de que comience la negociación propiamente dicha. Identifica claramente el margen de maniobra del cual dispone y su punto de quiebre para definir, de forma apropiada, los objetivos de la negociación. Es consciente de la secuencia que debe seguir el desarrollo de la negociación. Establece convenientemente el momento en el que se debe concluir la negociación. Reconoce la eficacia del Modelo Harvard de Negociación para obtener negociaciones exitosas y aplica correctamente el BATNA.

TEMARIO

Preparar y diagnosticar una negociación.
El proceso de la negociación y sus fases o etapas:
Toma de contacto, preparación, desarrollo de la negociación y Conclusión.
Comportamiento en cada una de las etapas.
¿Qué es el BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement).
Los siete elementos del Método Harvard para medir el éxito de la negociación.

¿ Lectura Obligatoria:
- Llamazares García-Lomas Olegario y Nieto Churruca Ana, Negociaciones Internacionales Estrategias y casos. Capítulo 2. El proceso de negociación internacional. 2.3 La preparación ¿ 2.3.1 La agenda: lista de asuntos a tratar, 2.3.2 Información previa, 2.3.3 Delimitación y agrupación de objetivos, 2.3.4 Análisis de la capacidad negociadora,

2.3.5 Planificación estratégica.

HORA(S) / SEMANA(S)
9 / Semanas 3, 4 y 5.

UNIDAD Nº: 3 LAS ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS

LOGRO
Al finalizar la unidad 3, el alumno entiende la finalidad de la aplicación de las tácticas en las negociaciones internacionales. Consigue, asimismo, identificar cuáles son los factores determinantes para la elección de un conjunto de tácticas esenciales para conseguir el éxito en toda negociación internacional. Identificar las ventajas e inconvenientes de uso de cada una y cuándo es aconsejable utilizarlas. Aprende a estar alerta ante el comportamiento antiético de ciertos negociadores en cuanto al uso de las tácticas desleales.

TEMARIO
Objetivos de la aplicación de las tácticas.
Factores determinantes en la elección de las tácticas.
Tipos de tácticas (directas, persuasivas, agresivas y desleales).

¿ Lectura Obligatoria:
- Llamazares García-Lomas Olegario y Nieto Churruca Ana, Negociaciones Internacionales Estrategias y casos. Capítulo 2. El proceso de negociación internacional. 2.1Fases, 2.2 La toma de contacto y las reglas de comportamiento durante el desarrollo de la negociación. Caso: El primer contacto de CEAC con su socio en China.
6/ Semanas 6 y 9.

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE
El alumno reconoce el nivel de logro alcanzado durante el proceso de enseñanza-aprendizaje, en función de las unidades trabajadas.
Evaluación parcial
Retroalimentación

HORA(S) / SEMANA(S)
3 / Semana 7

UNIDAD Nº: 4 EL MODELO DE CLASIFICACIÓN CULTURAL

LOGRO
Al finalizar la unidad 4, alumno comprende los diferentes elementos de la cultura y como estos pueden influir en una negociación. Percibe la eficacia del modelo de clasificación cultural, el cual sirve como punto de partida para establecer las diferencias en los estilos de negociación, de acuerdo con las cinco variables definidas en el modelo, según el área geográfica al que pertenecen los negociadores.

TEMARIO
El entorno cultural.
Cultura y aculturación.
La cultura como factor de éxito en las negociaciones.
Los elementos culturales en la economía global.
El modelo de clasificación cultural.
Aplicación de las cinco variables principales según las 6 áreas geográficas que define el modelo.

¿ Lectura Obligatoria:
- Llamazares García-Lomas Olegario y Nieto Churruca Ana, Negociaciones Internacionales Estrategias y casos. Capítulo 5, Estilos de Negociación. 5.2 Estilos de negociación por áreas geográficas; 5.2.1 Europa (Europa del Norte y Centro, Europa Mediterránea, Europa del Este); 5.2.2 América del Norte, 5.2.3 América Latina.
- Llamazares García-Lomas Olegario. Cómo negociar con éxito en 50 países. Corea del Sur: datos básicos, entorno empresarial, estrategias de negociación, normas de protocolo y páginas web imprescindibles. España (67), Estados Unidos (73); Brasil (25).

HORA(S) / SEMANA(S)
3 / Semana 10

UNIDAD Nº: 5 LOS ESTILOS DE NEGOCIACIÓN POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

LOGRO
Al finalizar la unidad 5, el alumno reconoce, aplicando el modelo de clasificación cultural, cuáles son las similitudes y diferencias en los estilos de negociación que adoptan los ejecutivos de un conjunto de país agrupados en áreas geográficas, por sus coincidencias. Es consciente de la necesidad de profundizar, una vez hecho este primer ejercicio, en las particularidades del país con el que va a negociar, lo que le permitirá llevar a cabo una negociación exitosa y alcanzar los objetivos definidos.

TEMARIO
Estilos de negociación por áreas geográficas y la aplicación del modelo de clasificación cultural.
Europa (Europa del Norte y Centro, Europa Mediterránea, Europa del Este).
América del Norte
América Latina
Asia, Países árabes, África
Particularidades de ciertos países.

¿ Lectura Obligatoria:
- Llamazares García-Lomas Olegario y Nieto Churuca Ana, Negociaciones Internacionales Estrategias y casos. Capítulo 5, Estilos de Negociación. 5.2.4 Asia, 5.2.5 Países Árabes, 5.2.6 África.
- Llamazares García-Lomas Olegario. Cómo negociar con éxito en 50 países. Corea del Sur: datos básicos, entorno empresarial, estrategias de negociación, normas de protocolo y páginas web imprescindibles. Singapur (189) Arabia Saudí (07) y Sudáfrica (195).

HORA(S) / SEMANA(S)
6 / Semanas 11 y 12

UNIDAD Nº: 6 LAS NEGOCIACIONES EN EL MARCO DE LAS INTEGRACIONES ECONÓMICAS Y ORGANISMOS INTERNACIONALES. LIDERANDO LA NEGOCIACIÓN

LOGRO
Al finalizar la unidad 6, el alumno logrará entender la diferencia que existe entre negociar de manera aislada con un país o hacerlo con un conjunto de países que están unidos por un acuerdo de integración. Asimismo, distingue los diferentes organismos internacionales y los temas que se negocian dentro del marco de los mismos y su forma de negociar.

TEMARIO
Las negociaciones internacionales en el marco de las integraciones económicas.

Qué y cómo se negocia en el marco de las diferentes integraciones económicas (TLC entre otros).
Las negociaciones internacionales en el marco de los diferentes organismos internacionales.
Qué se negocia en el marco de estos organismos (OMC, ALADI, UNCTAD, BM, entre otros).

6 / Semanas 13 y 14

EVALUACIÓN DE APRENDIZAJE
El alumno reconoce el logro alcanzado en el curso.
Evaluación final

HORA(S) / SEMANA(S)
3 / Semana 15

VI. METODOLOGÍA

La metodología del curso es fundamentalmente participativa, en la que se conjugan las exposiciones de temas conceptuales, el análisis y la dramatización de casos prácticos en el que se aplicarán las técnicas de negociación a través de la dramatización de casos reales o semejantes a los que ocurren en la realidad del comercio internacional para un mayor y mejor aprovechamiento de los conceptos aprendidos, bajo un estilo dinámico y participativo.

VII. EVALUACIÓN

FÓRMULA

5% (PC1) + 7.5% (TA1) + 7.5% (TA2) + 25% (TP1) + 7.5% (TA3) + 7.5% (TA4) + 10% (PC2) + 30% (TF1)

TIPO DE NOTA	PESO %
PC - PRÁCTICAS PC	5
TA - TAREAS ACADÉMICAS	7.50
TA - TAREAS ACADÉMICAS	7.50
TP - TRABAJO PARCIAL	25
TA - TAREAS ACADÉMICAS	7.50
TA - TAREAS ACADÉMICAS	7.50
PC - PRÁCTICAS PC	10
TF - TRABAJO FINAL	30

VIII. CRONOGRAMA

TIPO DE PRUEBA	DESCRIPCIÓN NOTA	NÚM. DE PRUEBA	FECHA	OBSERVACIÓN	RECUPERABLE
PC	PRÁCTICAS PC	1			NO
TA	TAREAS ACADÉMICAS	1			NO
TA	TAREAS ACADÉMICAS	2			NO
TP	TRABAJO PARCIAL	1			NO
TA	TAREAS ACADÉMICAS	3			NO
TA	TAREAS ACADÉMICAS	4			NO
PC	PRÁCTICAS PC	2			NO
TF	TRABAJO FINAL	1			NO

IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

BÁSICA

LAMAZARES GARCÍA - LOMAS, Olegario y NIETO CHURRUCA, Ana (2002) NEGOCIACIONES INTERNACIONALES.,

LLAMAZARES GARCÍA - LOMAS, Olegario (2008) COMO NEGOCIAR CON ÉXITO EN 50 PAÍSES,

RECOMENDADA
(No necesariamente disponible en el Centro de Información)

COHEN, Herb (2004) Negocie y gane,

CZINKOTA, Michael (2007) Negocios Internacionales,

DAWSON, R. (1999) Time Pressure: From Secrets of Power Negotiation.,

DRUCKMAN, Daniel (2003) Negociación: de la Teoría a la Práctica.,

GUERRERO VERDEJO, Sergio (2005) Introducción al estudio de la Negociación Internacional,

KELLEY REARDON, Katheleen (2005) Cómo llegar a ser un negociador experto,

LEWICKI J., Roy (2008) Fundamentos de negociación,

PATHMARAJAH, A. (1984) Preparing for a Meeting: Some Practical Advice for Diplomats,

SCOTT DOYLE, Michael (2006) Éxito Comercial Prácticas administrativas y contextos culturales,

SIERRALTA RÍOS, Anibal (2007) Negociación y contratación internacional; texto y casos.,

THOMPSON, Leigh (2008) The True about Negotiations,

WIELAND ALZAMORA, Hubert (2005) La Negociación Internacional: Bilateral y Multilateral.,