



DIVISIÓN DE CIENCIAS EXACTAS,  
INGENIERÍA v TECNOLOGÍA

INGENIERÍA EN LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

8º SEMESTRE

UNIDAD DIDÁCTICA: NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL

INFORMACIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

UNIVERSIDAD ABIERTA Y A DISTANCIA DE MÉXICO





# NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

## INFORMACIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

### INDICE

a.	Datos de Identificación.....	3
b.	Presentación de la Unidad Didáctica.....	3
c.	Competencias .....	6
d.	Temario.....	8
e.	Metodología de trabajo. ....	8
f.	Evaluación.....	9
g.	Fuentesdeconsulta.....	10



# NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

## INFORMACIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

### A. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

<b>Programa Educativo</b>	<b>ingeniería en logística y transporte</b>
---------------------------	---

Unidad Didáctica:	Negociación
Internacional Clave de Unidad Didáctica:	13094 1141
Semestre:	8º
Horas contempladas:	72

### B. PRESENTACION DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

Es importante contextualizar las negociaciones internacionales, partiendo de un hecho histórico relevante, como es la segunda guerra mundial, donde la hegemonía en todo el mundo se tornó a Estados Unidos, generando el incremento de las operaciones comerciales, que eran de origen americano, y la logística, táctica y planeación estratégica, toman lugar en el estudio y aplicación para el comercio exterior y por ende en los negocios internacionales.

Aunado a lo anterior, es necesario que tengas claro que el objetivo de una negociación es el intercambio de ideas para alcanzar una meta que sea satisfactoria para las partes involucradas.

En esta Unidad Didáctica, aprenderás que los negocios internacionales están conformados por acuerdos u operaciones privadas o gubernamentales y que actualmente, con la globalización la tendencia es operar el comercio internacional bajo el esquema de libre mercado, pero ¿cómo llegar a él? Bueno, tienes que analizar sus elementos, saber comunicarte con la contraparte, determinar estrategias y tácticas que permitan alcanzar un acuerdo de manera exitosa.

Otro aspecto importante, es que aprendas a conocer a tus posibles socios, interesándote en su origen, situación actual, costumbres, necesidades y gustos, pero a la vez deberás contar con habilidades de comunicación que reflejen aspectos sociales y humanos, relacionados con investigaciones interculturales, partiendo de lo interdisciplinario.

También identificarás los elementos interdisciplinarios de la región o país con la que simules la negociación, así que deberás estudiar, analizar y saber explorar mercados internacionales, en función a su:



## NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

### INFORMACIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

- Historia
- Política
- Economía
- Geografía
- Religión
- Cultura, usos y costumbres
- Desarrollo tecnológico
- Estilo de vida

Estos elementos, entre otros, deberás investigarlos de acuerdo con el origen de tus socios, para saber con quién vas a relacionarte y dirigirte, con ello entenderás las raíces, gustos, comportamiento y la estabilidad de ellos y podrás determinar si es seguro llevar tus operaciones al extranjero. Finalmente desarrollarás habilidades como negociador, que te permitirán vencer las barreras que se te vayan presentando en el campo laboral.

### INFORMACIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

Recuerda que negociación internacional, es una Unidad Didáctica ubicada en el octavo semestre, del Módulo 4 de Formación especializada de la Ingeniería en Logística y transporte, es relevante que recuperes lo que aprendiste en las materias de:

- Contexto socioeconómico de México
- Cadena de suministro
- Manejo de materiales
- Finanzas
- Administración de sistemas de transporte I y II
- Estrategias de competitividad logística y
- Técnicas de negociación

Relacionado con lo anterior, debes saber que esta Unidad Didáctica ha sido diseñada partiendo de un escenario real, en donde se identificó lo siguiente:

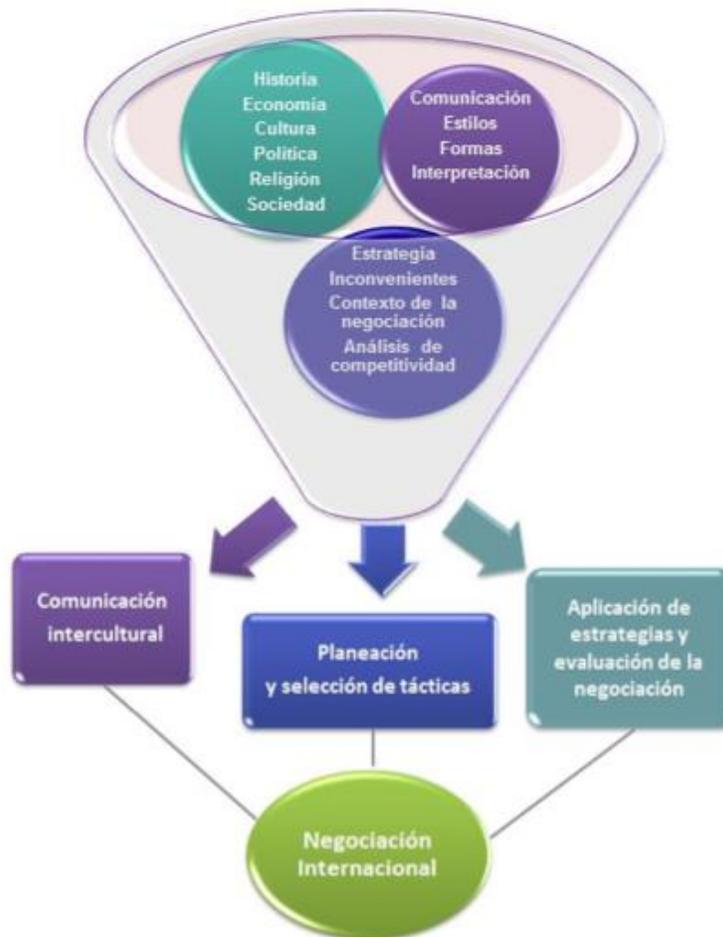
El(la) ingeniero(a) en logística y transporte requiere desarrollar competencias para abordar negociaciones que cumplan los lineamientos comerciales en el ámbito internacional, donde se enfrentará a retos que impliquen superar las barreras culturales, de negocio y de comunicación.



# NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

## INFORMACIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

A continuación, te presentamos el esquema que representa el escenario en el que vas a estar inmerso a lo largo de esta Unidad Didáctica y en el que vas a desarrollar las competencias planteadas para las tres unidades de aprendizaje.





# NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

## INFORMACIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

### C.COMPETENCIAS

#### Competencia general

Aplica las herramientas de negociación, para visualizar escenarios que permitan alcanzar un acuerdo exitoso, implementando un proceso de negociación internacional.

#### Competencias específicas

**Unidad 1.** Identifica elementos de comunicación intercultural, para abordar la negociación en diferentes regiones del mundo, analizando sus características culturales, sociales, políticas, económicas, religiosas y tecnológicas.

##### Logros:

- Identificar elementos de la comunicación intercultural
- Identificar las barreras en la negociación internacional
- Identifica las habilidades de un negociador

**Unidad 2.** Diseña un plan de negociación internacional, para trazar lineamientos a seguir y objetivos a obtener, determinando las tácticas, estrategias y su viabilidad de aplicación en el escenario a negociar.

##### Logros

- Identifica los estilos de la negociación internacional
- Selecciona las estrategias de negociación internacional
- Determina las tácticas de la negociación internacional
- Determina las competencias del equipo negociador
- Diseña un plan de negociación internacional

**Unidad 3.** Aplica el plan de negociación internacional, para desarrollar habilidades de comunicación efectiva y de toma de decisiones bajo presión, simulando y evaluando la negociación en escenarios de importación o exportación.

##### Logros

- Identifica el tipo de ambiente en la negociación internacional
- Aplica las estrategias y tácticas de la planeación



# NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

## INFORMACIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

- Ajusta la negociación de acuerdo con el escenario
- Concreta los acuerdos con base en las metas
- Evalúa los resultados de la negociación

### D.TEMARIO

#### **Unidad 1: La comunicación intercultural**

- 1.1. Antecedentes históricos de la negociación internacional
- 1.2. Aspectos en la comunicación intercultural
- 1.3. Estilos de comunicación
- 1.4. Habilidades del negociador
- 1.5. Barreras en la negociación internacional

#### **Unidad 2. Planeación de la negociación**

- 2.1. Introducción al proceso de negociación
- 2.2. Estilos de la negociación
- 2.3. Fases de la planeación de la negociación
- 2.4. Estrategias de la negociación
- 2.5. Tácticas de la negociación
- 2.6. Equipo de la negociación

#### **Unidad 3. Simulación en la negociación internacional**

- 3.1. Creación del ambiente de negociación internacional
- 3.2. Implementación de las estrategias
- 3.3. Ajuste de posiciones
- 3.4. Cierre de acuerdos
- 3.5. Evaluación de la negociación

### E. METODOLOGÍA DE TRABAJO

Para este ciclo escolar, se ha considerado que, durante los distintos módulos de tu formación, has adquirido competencias para el estudio independiente en la modalidad en línea, como la capacidad para organizar tus tiempos, la interacción con diversos recursos tecnológicos, has mejorado la



## NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

### INFORMACIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

comprensión de lectura en textos especializados, realizas tus tareas a tu propio ritmo y sabes cómo comunicarte con tu Figura Académica. Por tal motivo, puedes ser responsable y más activo en el proceso de aprendizaje.

Cabe mencionar que en esta Unidad Didáctica trabajarás con la metodología de Aprendizaje basado en proyectos, la cual incorpora actividades apegadas a la realidad, y secuenciadas durante las tres unidades de aprendizaje, para que vayas sumando esfuerzos y finalmente alcances las competencias planteadas anteriormente.

También encontrarás instrumentos de evaluación para cada una de las actividades, permitiendo que puedas autoevaluarte previo a la entrega de cada actividad, también ayudarán a que la Figura Académica evalúe tus productos y desempeño de manera objetiva.

En este curso, también se incluyen actividades de tipo colaborativo, para que puedas compartir, intercambiar y complementar lo aprendido. Esto también será evaluado, ya que pronto te insertarás al mercado laboral y necesariamente trabajarás en equipo, por lo que te pedimos atentamente que te esfuerces para lograr comunicarte con tus compañeros(as).

A continuación, te explicamos cómo acreditar la Unidad Didáctica, a través de los criterios y esquema de evaluación de la UnADM.

#### F. EVALUACION

La evaluación del aprendizaje es un proceso, a través del cual se observa, recoge y analiza información relevante del proceso de aprendizaje de los estudiantes, con la finalidad de reflexionar, emitir juicios de valor, así como tomar decisiones pertinentes y oportunas para optimizarlo (Díaz Barriga A.F. & Hernández R.G., 2005). Orienta la toma de decisiones, da pauta a determinar acciones en términos de valoración de conocimientos, nivel del desempeño, reorientaciones de aprendizaje, mejora del proceso educativo y adecuación de actividades, entre otras acciones.

De acuerdo con lo anterior, mediante la evaluación te brindaremos apoyo y seguimiento para identificar las dificultades en el desarrollo de conocimientos, habilidades y actitudes del proceso integral de aprendizaje.

En el marco del Modelo educativo de la UnADM, la evaluación de la unidad didáctica se realiza en los siguientes momentos: 1) formativa y 2) sumativa.



# NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

## INFORMACIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

### Evaluación formativa

Se realiza en paralelo al desarrollo del proceso de enseñanza-aprendizaje de cada unidad, y sirve para localizar dificultades cuando aún estás en posibilidad de remediarlas.

En este primer momento de evaluación, se aplican estrategias asociadas a las:

- **Actividades individuales** (tareas). Se trata de un primer momento de aprendizaje, en el cual se consideran tus perspectivas, experiencias, intereses, capacidades y necesidades.
- **Actividades colaborativas** (foros). El trabajo colaborativo fomenta y promueve el aprendizaje en contribución con otros compañeros, ya que eres responsable no sólo de tu aprendizaje, sino de contribuir a que los demás aprendan en equipo y se fomente un ambiente de confianza; por ende, que se logren las metas de aprendizaje.
- **Exámenes parciales**. Son actividades automatizadas que te permitirán conocer de inmediato tu puntaje y realimentación, lo que permite verificar rápidamente tus logros alcanzados en cada unidad.
- **Actividad complementaria**. Esta actividad es planeada por la figura académica considerando las competencias y logros de la unidad didáctica, toda vez que identifica los conocimientos, habilidades y actitudes que te hizo falta desarrollar o potenciar (se realiza en una ocasión al finalizar la última unidad).

### Evaluación sumativa

Se aplica al final del proceso de tu experiencia de aprendizaje, su propósito es verificar los resultados alcanzados y el grado de aprendizaje o nivel de conocimientos, habilidades y actitudes que hayas adquirido.

Este segundo y último momento de evaluación, se mide y valora a través de las siguientes actividades:

- **Evidencias de aprendizaje**. Son actividades que tienen como objetivo integrar el proceso de construcción de tu aprendizaje, la evaluación, la retroalimentación y la planeación de la nueva ruta de aprendizaje que seguirás de acuerdo con los resultados individuales obtenidos.
- **Actividad de reflexión**. Es un ejercicio de metacognición que permite que tomes conciencia de tu proceso de aprendizaje, el punto de partida son las experiencias del contexto académico y la reflexión sobre tu desempeño. Se trata de una acción formativa que parte de tu persona y no del saber teórico, que considera tu experiencia de aprendizaje (se realiza en una ocasión al finalizar la última unidad).

A continuación, se presenta el esquema general de evaluación correspondiente a esta unidad didáctica:



# NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

## INFORMACIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

Tipo de evaluación	Tipo de aprendizaje	Puntaje
<b>Formativa</b>	Actividades individuales	15
	Actividades colaborativas	10
	Examen parcial de unidad	9
	Actividad complementaria	12
<b>Sumativa</b>	Evidencia de aprendizaje	50
	Actividad de reflexión	4
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>

Recuerda que la calificación final que te permitirá acreditar se asigna de acuerdo con los criterios e instrumentos de evaluación establecidos para cada actividad, los cuales son diseñados con base en las competencias y logros de esta unidad didáctica.

### G. FUENTES DE CONSULTA

#### Básica

- Ávila, F. (2008) Tácticas para la negociación internacional: Las diferencias culturales México: Trillas
- Cabeza, D. et al (2013) Negociación intercultural. Estrategias y técnicas de negociación internacional. España: Marge books
- Gómez, D. et al (2003) Negociación internacional: medios de cobro y pago. España: ESIC
  - Ruiz, L. et al (2013) Las negociaciones internacionales. México: UNAM y Secretaria de relaciones exteriores.