



Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional

División de Ciencias Exactas, Ingeniería y Tecnología

Ingeniería en logística y transporte

8° Semestre

**Unidad didáctica:
Negociación Internacional**

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional

**Clave:
130941141**

Universidad Abierta y a Distancia de México





Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional

Índice

Presentación de la Unidad:	3
Competencia Específica	4
Contenido Nuclear	4
3.1. Creación del ambiente de negociación internacional	7
3.2. Implementación de las estrategias	13
3.3. Ajuste de Posiciones	14
3.4. Cierre de acuerdos en la negociación	16
3.5. evaluación de la negociación	18
Fuentes de consulta	22





Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional

Presentación de la Unidad:

¡Bienvenido(a) a la última unidad de la unidad didáctica Negociación internacional!

En la Unidad 1. La comunicación intercultural, aprendiste qué es la negociación internacional, así como la importancia de conocer a tus posibles socios, identificaste la necesidad de contar con habilidades de comunicación y las futuras barreras a las que te puedes enfrentar en un ambiente de negociación.

En la Unidad 2. Planeación de la negociación, pudiste constatar las fases de una negociación y a su vez los momentos de una exitosa planeación para visualizar un ambiente de negociación a nivel internacional, también estudiaste las tácticas que puedes implementar cuando se te presenten algunos conflictos dentro de un acuerdo, o la manera de hacer un ajuste de posiciones para retomar los objetivos de tu negociación.

Finalmente, en esta Unidad 3. Simulación de la negociación, tendrás la oportunidad de interactuar con tus compañeros(as) de grupo y poner en práctica todo lo que has aprendido y planeado desde la unidad 1.

Aquí encontrarás las características y tips para crear tu ambiente de negociación internacional, a través de una simulación en tiempo real, podrás hacer uso de las estrategias, tácticas, habilidades de comunicación, cerrar un acuerdo y finalmente evaluar tu negociación.

Te invitamos a revisar minuciosamente cada uno de los materiales aquí propuestos y a concluir tu base de datos con cada uno de los materiales que vayas encontrando, recuerda que estás muy cerca de graduarte como Ingeniero(a) en Logística y transporte, por lo que necesitas sumar esfuerzos adicionales para concluir con éxito tu carrera.

¡Adelante!



Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional

Competencia Específica

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

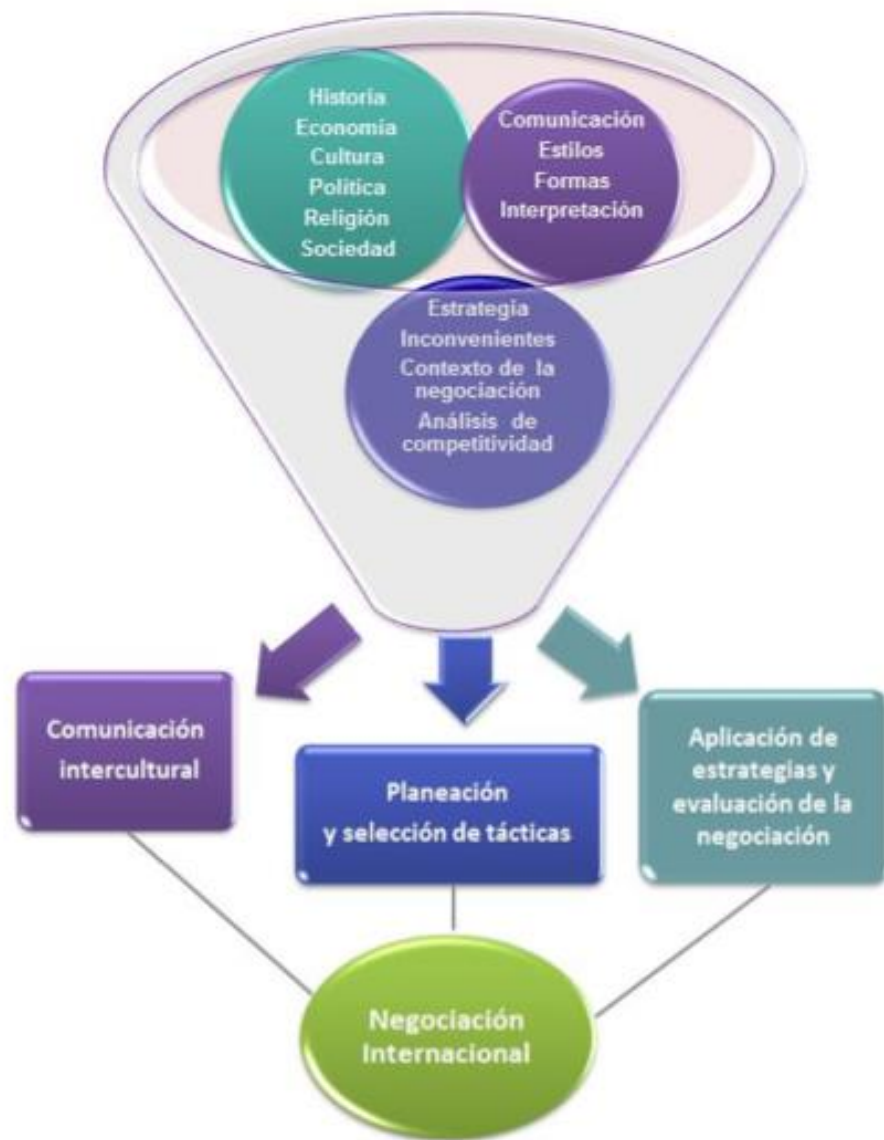
Contenido Nuclear

En este momento, observa el siguiente esquema y trata de recordar lo que estudiaste respecto a los distintos temas y elementos que se incluyen en cada una de las esferas, que fuiste abordando en cada unidad. Seguramente puedes resumir con tus propias palabras lo que has aprendido, si tienes dudas o no has comprendido la totalidad de temas, te invitamos a repasar nuevamente el contenido de cada unidad o a consultar tus dudas con tu figura académica.



Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional



Entrando en materia, a continuación se presenta el contenido nuclear para esta tercera y última unidad, esperamos que te haya gustado la forma de trabajo, durante esta unidad didáctica y en particular para este 8° semestre, ya que se introdujeron elementos como el contenido nuclear, que sustituye a los temarios amplios, que te permite hacer más ágil el estudio de cada unidad, se eliminaron herramientas del aula y se creó un espacio especialmente para que tu figura académica te proporcione el material de apoyo y actividades complementarias.



Tenemos la certeza de que ahora, has adquirido habilidades como investigador y eres más responsable de investigar y trazar tu ruta de aprendizaje. El siguiente pergamino muestra los contenidos a revisar en esta unidad.

Unidad 3. Simulación en la negociación internacional

- Creación del ambiente de negociación internacional
- Implementación de las estrategias
- Ajuste de posiciones
- Cierre de acuerdos
- Evaluación de la negociación

Como lo has venido trabajando hasta ahora, también para esta unidad, la forma de abordar el contenido nuclear, es proporcionarte algunos materiales de consulta, adicional busca otros para complementar tus saberes, continuando con las recomendaciones:

- ✓ Busca el conocimiento en sitios como: google books, google académico, instituciones relacionadas con tu materia como el IMT, revistas especializadas en logística, entrevistas en YouTube a personas destacadas del sector, etcétera, te sorprenderás al ver toda la información que encontrarás.
- ✓ Evita recurrir a blogs sin autor, a contenido de nivel básico como es Wikipedia.
- ✓ Es conveniente que empieces a conformar una base de datos de los documentos o información que encuentres, además de poner en práctica tus habilidades de investigador, te permitirá fomentar el hábito de recurrir a fuentes especializadas del sector, ya que siempre será necesario mantenerte actualizado.
- ✓ Puedes hacer uso de una tabla para ordenar la información.

Contenido nuclear que refuerza	Datos del material	URL	Descripción
	Autor, (año) Título de la obra, revista, video, etcétera.		



Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional

	Edición. País y editorial.		
--	----------------------------	--	--

Al finalizar el curso, debes garantizar que hiciste una búsqueda especializada, y que cuentas con por lo menos un material adicional, además de los que te recomendamos revisar por cada contenido nuclear.

A continuación, se presentan los materiales que debes revisar y que te ayudarán a construir tus actividades.

Creación del ambiente de negociación internacional

Dentro del desarrollo de la negociación internacional, encontrarás cuatro etapas muy importantes, que son imprescindibles en el progreso de la misma. Seguramente has notado que se toma como base el libro del autor Felipe Ávila, (2012) quien menciona que la negociación se puede dividir en las siguientes fases:

Creación de ambiente
Implementación de estrategias
Ajustar posiciones
Proceso de cierre

Tabla 1. Fases de la negociación. Basado en Ávila, F. (2012).

Recuerdas que en la unidad 1 te sugerimos consultar el libro *Fases de la negociación*, para esta unidad también es importante que lo revises, en específico la página 224.





Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional

Ávila, M. F. (2001). *Tácticas para la negociación internacional: las diferencias culturales*. Trillas.

Continuando con este tema, el autor Sabra (1999), en su obra *Negociaciones económicas internacionales: teoría y práctica*, menciona que un buen negociador debe crear un ambiente propicio, así como cuidar sus expresiones. El ambiente se puede tornar de la siguiente manera teniendo ventajas y desventajas:

Cordial	Se adapta a la solución de problemas
Formal	Emocionalmente neutral
Hostil	Fortalece poder, genera resistencia
Indiferente	Aumenta el poder recibido
Antagónico	Cada parte trata de mantener sus intereses

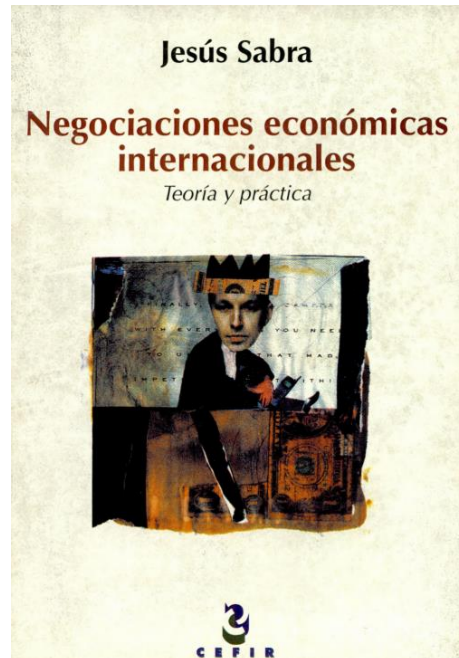
Tabla 2. Ventajas y desventajas del negociador. Elaboración propia.

Para continuar con la investigación de los temas de la unidad, te sugerimos revisar el siguiente libro, *Negociaciones económicas internacionales: teoría y práctica*, a partir de la página 56 a la 60, con el fin de que puedas identificar la manera en la que debes crear el ambiente adecuado para negociar, revisar detalladamente las ventajas y desventajas de generar determinados ambientes para negociar.



Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional



Sabra, J. (1999). *Negociaciones económicas internacionales: teoría y práctica*. Montevideo, Uruguay: Trilce.
Disponible en: http://books.google.es/books?id=vb_toe163YAC&pg=PA56&dq=el+ambiente+dentro+de+la+negociaci%C3%B3n&hl=es&sa=X&ei=nQbLU7TLOdPF8QHvjIGYCA&ved=0CB8Q6AEwAA#v=onepage&q=el%20ambiente%20dentro%20de%20la%20negociaci%C3%B3n&f=false

Retomando a Felipe Ávila (2012), menciona los siguientes ambientes, los cuales te percatarás que son muy similares a los que propone Sabra (1999) y los describe de la siguiente manera:

Cordial	Trata de resolver problemas de buena fe para conservar la relación a largo plazo
Formal	Relación no cordial ni agresiva, no se conocen a los oponentes
Hostil	Se requiere cambiar drásticamente la posición del oponente
Indiferente	La contraparte realmente necesita llegar a un acuerdo
Antagónico	Ambiente de brusquedad y descortesía

Tabla 3. Ambientes para negociar. Elaboración propia basada en Ávila, F. (2012).

Para continuar con el estudio de la unidad, te sugerimos consultar del siguiente libro, las páginas 225 a la 227.



Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional



Ávila, M. F. (2001). *Tácticas para la negociación internacional: las diferencias culturales*. Trillas.

Dentro de un ambiente hostil de la negociación, puedes aplicar diferentes principios que te pueden apoyar en este tipo de negociaciones difíciles, recuerda que, ante todo, debes mantener la confianza en ti mismo, mantener el control y no alejarte del objetivo para conseguir el acuerdo planeado. Recuerda proporcionar a tu contraparte respuestas propias y no inducidas, además es importante no caer en la provocación.

El siguiente video te permite observar las cinco premisas de las que parte Harvard para buscar la meta ganar-ganar y lograr una negociación colaborativa, esto te será útil en tus negociaciones que se tornen un poco complejas.

5 Principios Clave que
tienes que tener presente
cuando afrontas
Negociaciones Difíciles

www.negociabien.net

NEGOCIABIEN, (2013). *Negociación: 5 Principios clave para abordar negociaciones difíciles*. [Archivo de video]

Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=Y1ZlGhR1n2g>



Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional

Para los empresarios mexicanos, es muy importante la forma en la que una persona viste para acudir a una negociación, recomiendan que sea formal para generar un ambiente de respeto y seriedad, mencionan que la cortesía y la educación son valoradas y acreedoras de respeto. Puedes profundizar un poco más en las claves para negociar, leyendo el siguiente artículo:



Protocolo.org (2013) *Claves para negociar de forma exitosa en México. Usos y costumbres mexicanas a tener en cuenta para establecer un primer contacto y tener una negociación exitosa.* Sección publicada en línea.

Disponible en:

<https://www.protocolo.org/laboral/empresarial/claves-para-negociar-de-forma-exitosa-en-mexico.html>

El lugar de la negociación influye también en el ambiente, puede ser un almuerzo, comida o incluso cena. Se debe escoger y preparar muy bien el espacio, que vaya de acuerdo al tipo de negociación que se desea desarrollar. Revisa el siguiente artículo, en el portal de protocolo.org, que te permitirá aprender respecto a las comidas de negocios.



Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional

Negociar en torno a una mesa.

Las comidas de negocios son bastante habituales en casi todos los países del mundo.

Redacción Protocolo y Etiquetas

Facebook Twitter Google+ Email



Mesa. Mesa puesta.
goldberg

La comidas de negocios.

MEJORES COLCHONES
PRECIOS FÁBRICA

Al sentarse a la mesa para una comida de negocios, los asientos se suelen distribuir por razones de

Protocolo.org (2013) *Negociar en torno a una mesa. Las comidas de negocios son bastante habituales en casi todos los países del mundo.* Sección publicada en línea. Disponible en:

<https://www.protocolo.org/laboral/empresarial/negociar-en-torno-a-una-mesa.html>

¿Cuántas reuniones de negocios continúan o terminan en torno a una mesa? Muchas, casi podríamos afirmar que la mayoría de ellas. Un almuerzo es uno de los puntos de reunión más habituales en los que se habla de negocios, se ultiman detalles; también pueden ser un punto de partida. En torno a la mesa puede surgir una idea interesante que puede ser el punto de partida de un buen negocio. Si quieres saber más, revisa el siguiente artículo:

Los almuerzos de negocios

¿Nos vamos a comer? Puede ser un punto de inflexión en cualquier reunión

Redacción Protocolo y Etiquetas

Facebook Twitter Google+ Email



Almuerzo de negocios.
oprankonlineMarketing



Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional

Protocolo.org (2009) Los almuerzos de negocios. ¿Nos vamos a comer? Puede ser un punto de inflexión en cualquier reunión. Disponible en: <https://www.protocolo.org/laboral/empresarial/los-almuerzos-de-negocios.html>

Implementación de las estrategias

Derivado del clima de la negociación, se deben implementar las estrategias a seguir, de acuerdo con Ávila (2012), es un juego donde empieza el intercambio de información, a través de la comunicación verbal o no verbal y en una relación de claridad, confianza y flexibilidad.

Derivado de las estrategias se puede llegar a dos tipos de negociación:

Tipo confrontación	Factor a utilizar es el poder
Tipo cooperativo	Enfocada a solución de problemas

Tabla 4. Tipos de negociación. Elaboración propia.

Si adquiriste el libro de Felipe Ávila, te sugiero consultar las páginas 228-229 para ampliar más tu conocimiento sobre este tema.

Para el desarrollo de cualquier tipo de negociación, es importante contar con conocimientos y habilidades como negociador, además de saber el contenido propio de la información a tratar, presentar argumentos y generar confianza, así como la buena toma de decisiones en el momento preciso. Te sugerimos ver el siguiente video:



Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional



SENATV (2013) Tipos de negociación. [Archivo de video] Disponible en:
<https://www.youtube.com/watch?v=tJTWa8OPm4>

¿Debemos ser competitivos o colaborativos? Todo va a depender de cómo se haya preparado la negociación, del ambiente sociocultural y del comportamiento de ambas partes. Por eso un buen negociador siempre debe tener tres planes a seguir y saber tomar decisiones correctas. Te invito a revisar la siguiente presentación.



Karencs (2009) *Tipos de negociación*. [Slideshare] Disponible en: <http://es.slideshare.net/karencs/tipos-de-negociacion>

Ajuste de Posiciones



Negociación internacional

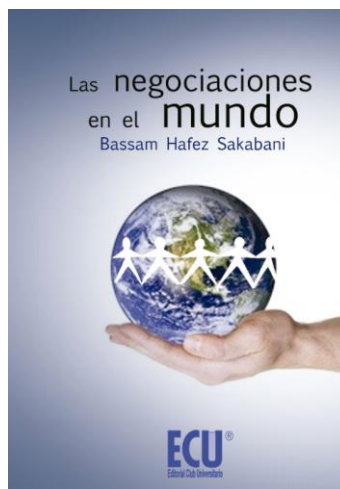
Unidad 3. Simulación de la negociación internacional

En esta etapa se evalúan las propuestas presentadas, de acuerdo a Sakabani (2013), se intercambian propuestas y posiciones para lograr el objetivo principal de la negociación. La discusión y el regateo se hacen notar tomando en cuenta lo siguiente:

Separar asuntos, problemas o sentimientos personales
Propuestas y cambios que fortalezcan más
Concentrarse en objetivos
Inventar opciones en beneficio mutuo
Utilizar criterios y objetivos

Tabla 5. Características al discutir y regatear. Elaboración propia.

De lo comentado con anterioridad se derivan concesiones y condiciones, para saber más sobre ello, se te sugiere consultes el siguiente material, y consultes y reflexiones sobre las concesiones y condiciones que se presentan al negociar.



Sakabani, B. H. (2013). Las negociaciones en el mundo. España: Club Universitario. Disponible en:
[https://books.google.com.mx/books?id=fF6Q0r-BvRgC&printsec=frontcover&dq=Sakabani,+B.+H.+\(2013\).+Las+negociaciones+en+el+mundo.+Espa%C3%B1a:+Club+Universitario&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj-l6r9s_bhAhUERa0KHf-iChQQ6AEIMTAB#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.mx/books?id=fF6Q0r-BvRgC&printsec=frontcover&dq=Sakabani,+B.+H.+(2013).+Las+negociaciones+en+el+mundo.+Espa%C3%B1a:+Club+Universitario&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj-l6r9s_bhAhUERa0KHf-iChQQ6AEIMTAB#v=onepage&q&f=false)



Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional

En esta etapa Ávila (2014), recomienda revisar el apartado “Tácticas y maniobras” haciéndonos mención a las Tácticas como acciones ligadas entre sí y las Maniobras o acciones independientes unas de otras:

Tácticas	Maniobras
Socavamiento de confianza: ¿Por qué es tan malo tu producto?	Establecimiento de agendas
Hombre bueno-hombre malo: comportamiento de un elemento irracional y uno conciliador dentro del mismo equipo.	Poner al oponente en posición efectiva.
Somos los mejores: No se entiende porqué cuestionan sus juicios.	Confundir y desorientar
Admisión de culpa: Admitir los errores propios.	Aparecer cooperativo.
Enfoque inocente: Fingir ignorancia para evitar aclaraciones en situaciones difíciles.	Manejar la idea de que el acuerdo está muy cerca.
Invocar a la competencia: Citar la posibilidad.	Uso del tiempo

Tabla 6. Fuente: Ávila, M. F. (2012). Tácticas para la negociación Internacional. Las diferencias culturales. México: Trillas.

Dentro del mundo de las negociaciones internacionales y de la infinidad de artículos de consumo que se pueden negociar, te invitamos investigar en fuentes confiables como Google Scholar, redalyc, etc. más artículos que te permitan conocer ampliamente el tema.

Cierre de acuerdos en la negociación

De acuerdo Ávila (2014), cuando se ha realizado un brillante proceso de negociación y se ha convencido a la contraparte de que se tienen intereses comunes, ambas partes están más satisfechas de los resultados obtenidos durante la negociación, es cuando tiene que dejarse de “jugar” pues la fase de las apuestas y la especulación ya pasó.

Te puedes encontrar a negociadores que no son capaces de cerrar un negocio y quieren seguir negociando indefinidamente. Para evitar una situación de este tipo, es recomendable utilizar la técnica de acuerdos en principio. Esta técnica consiste en asegurarse que la otra parte entiende a lo que se compromete y conseguir su aceptación “en principio”, siempre que se cumplan las condiciones estipuladas.



Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional

Posteriormente se pasa a formalizar los acuerdos, debes ser precavido y no dejarte persuadir por una “última oferta” ya que casi nunca una supuesta oferta es la última de verdad. Por otra parte, muchos negociadores utilizan esta táctica como elemento de presión para obtener más concesiones. No importa que tan generosa sea la oferta, siempre el oponente insistirá en obtener un poco más.

Con el objeto de concretar los acuerdos y formalizar los compromisos se pueden usar los siguientes convenios:

Convenios temporales	Una de las partes todavía esta insegura
Convenios limitados	Incluye cláusulas que modifican el contrato.
Convenios a futuro	Fáciles de aceptar que no implican un compromiso inmediato.
Convenios diferidos	Existe un obstáculo

Tabla 7. Tipos de convenio. Elaboración propia.

Una vez más, se te sugiere consultes el siguiente recurso, para conocer más aspectos de los tipos de convenio, consulta las páginas 234 a la 235.



Ávila, M. F. (2001). *Tácticas para la negociación internacional: las diferencias culturales*. Trillas.



Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional

El siguiente artículo reafirma los pasos para una negociación y menciona que el cierre de la negociación depende de las circunstancias y las partes involucradas “Cada paso de una negociación es clave para una resolución en la que, de ser posible, todos se beneficien”. Te invitamos a consultar la siguiente página web:

buenosnegocios

BENEFICIOS COMUNIDAD EVENTOS MÁS NOTAS

NEGOCIACIÓN +

Pasos para una negociación efectiva



Buenosnegocios.com, (2013). Pasos para una negociación efectiva. Disponible en:

<https://www.buenosnegocios.com/pasos-una-negociacion-efectiva-n260>

evaluación de la negociación

Después del cierre de acuerdos en una negociación, es muy importante realizar un análisis de los resultados, de acuerdo con el autor Ávila (2014), este análisis debe ser cuidadoso, no sólo para evaluar el grado de éxito de la negociación, sino también como parte de la planeación de una negociación futura y considerar si se hará con las mismas personas.

El proceso consiste en:

Consignar información

¿Qué sucedió?



Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional

Interpretar la información	¿Qué significa?
Utilizar esta información	¿Qué debo hacer la próxima vez?

Tabla 8. Análisis del cierre de la negociación. Elaboración propia. Basado en Ávila (2014)

Es recomendable escribir un memorándum en el cual se detalle, cuando la memoria está todavía fresca, lo que realmente sucedió. Un error común consiste en omitir o minimizar este paso por miedo de evidenciar errores u omisiones, con lo que se llega en algunos casos a conclusiones precipitadas, incluso las propias emociones pueden causar distorsiones, si la negociación fue exitosa podrás recordar claramente las acciones que contribuyeron a la victoria, pero si la negociación no dio los resultados esperados, sentirás un poco de frustración y derrota. Sea lo que haya sucedido concéntrate en lo que sucedió y deja de lado las interpretaciones emocionales.

Ávila (2014), sugiere realizarse las siguientes preguntas para realizar la evaluación:

Para facilitar la evaluación, hágase las siguientes preguntas:

- ¿Pude haber obtenido un mejor arreglo?
- ¿Qué otras concesiones hubieran sido requeridas?
- ¿Cómo afectó el nivel de relaciones interpersonales que se logró?

El autor Ávila (2014), sugiere revisar los pasos del proceso de negociación y determinar lo siguiente:

- ¿Cómo fue su actuación?
- ¿Dónde se equivocó?
- ¿Se hizo o no suposiciones erróneas?
- ¿Comunicó adecuadamente su posición?
- ¿Qué hizo mal o que hizo bien?

Después de contestar estas preguntas, escribe un plan general para negociaciones futuras y precisa su enfoque general, sus enfoques alternos, su posición inicial, etcétera. Define si debe



Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional

asumir una línea más blanda o más dura, si debe hacer más énfasis en el poder, etc., de esta manera solamente tendrás que revisar estas notas para establecer sus estrategias y tácticas para la próxima negociación y descubrirás los cambios que se deben hacer a al enfoque, actuación, actitudes, agresividad, etcétera.

La revisión de la negociación te permitirá apreciar si tus ofertas fueron suficientemente claras o demasiado generosas, si su actitud fue agresiva o si las preguntas utilizadas no fueron suficientes en número o fueron excesivas, pero poco profundas.

En la medida que vayas participando en más negociaciones, podrás adquirir más habilidades (Ávila, 2014).

Los fragmentos anteriores se recuperaron del libro:



Ávila, M. F. (2001). *Tácticas para la negociación internacional: las diferencias culturales*. Trillas.

Los sistemas de monitoreo o análisis de los resultados ya establecidos deben estar identificados por ambas partes con solo tres preguntas básicas: ¿Quién hará qué?, ¿Cómo? Y ¿Cuándo? Para poder hacerlas ya se debe de tener revisado todo el proceso de la negociación, bien estructuradas las bases y los objetivos a lograr.



Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional

Para continuar con el estudio del tema, se te sugiere revisar el siguiente artículo, donde podrás identificar las técnicas de negociación, así como la metodología que debes seguir para aplicar dichas técnicas:



Técnicas para una negociación exitosa

ITESM (2012). *Pasos para una negociación exitosa*. Circulo Tec. Disponible en:

<http://www.circulotec.com/documents/10162/98d159be-337c-4b56-8da1-c294d1620458>

Con este contenido nuclear que te hemos presentado, concluye la unidad 3 de Negociación internacional, te invitamos a realizar las actividades de aprendizaje.

¡Felicidades por llegar hasta aquí!



Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional

Fuentes de consulta

Básica

- Ávila, F. (2008) *Tácticas para la negociación internacional: Las diferencias culturales*. México: Trillas
- Buenosnegocios.com, (2013). Pasos para una negociación efectiva. <https://www.buenosnegocios.com/pasos-una-negociacion-efectiva-n260>
- Cabeza, D. et al (2013) *Negociación intercultural. Estrategias y técnicas de negociación internacional*. España: Marge books
- Karenc (2009) *Tipos de negociación*. [Slideshare] <http://es.slideshare.net/karenc/tipos-de-negociacion>
- ITESM (2012). *Pasos para una negociación exitosa*. Círculo Tec. <http://www.circulotec.com/documents/10162/98d159be-337c-4b56-8da1-c294d1620458>
- NEGOCIABIEN, (2013). *Negociación: 5 Principios clave para abordar negociaciones difíciles*. [Archivo de video] Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=Y1ZlGhR1n2g>
- Protocolo.org (2013) *Claves para negociar de forma exitosa en México. Usos y costumbres mexicanas a tener en cuenta para establecer un primer contacto y tener una negociación exitosa*. Sección publicada en línea. <https://www.protocolo.org/laboral/empresarial/claves-para-negociar-de-forma-exitosa-en-mexico.html>
- Protocolo.org (2009) *Los almuerzos de negocios. ¿Nos vamos a comer? Puede ser un punto de inflexión en cualquier reunión*. <https://www.protocolo.org/laboral/empresarial/los-almuerzos-de-negocios.html>
- Protocolo.org (2013) *Negociar en torno a una mesa. Las comidas de negocios son bastante habituales en casi todos los países del mundo*. Sección publicada en línea. <https://www.protocolo.org/laboral/empresarial/negociar-en-torno-a-una-mesa.html>
- Sabra, J. (1999). *Negociaciones económicas internacionales: teoría y práctica*. Montevideo, Uruguay: Trilce.



Negociación internacional

Unidad 3. Simulación de la negociación internacional

http://books.google.es/books?id=vb_toe163YAC&pg=PA56&dq=el+ambiente+dentro+de+la+ne

<gociaci%C3%B3n&hl=es&sa=X&ei=nQbLU7TLOdPF8QHvjIGYCA&ved=0CB8Q6AEwAA#v=onepage&q=el%20ambiente%20dentro%20de%20la%20negociaci%C3%B3n&f=false>

- Sakabani, B. H. (2013). Las negociaciones en el mundo. España: Club Universitario.
[https://books.google.com.mx/books?id=fF6Q0r-BvRgC&printsec=frontcover&dq=Sakabani,+B.+H.+\(2013\).+Las+negociaciones+en+el+mundo.+Espa%C3%B1a:+Club+Universitario&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj-l6r9s_bhAhUERa0KHf-jChQQ6AEIMTAB#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.mx/books?id=fF6Q0r-BvRgC&printsec=frontcover&dq=Sakabani,+B.+H.+(2013).+Las+negociaciones+en+el+mundo.+Espa%C3%B1a:+Club+Universitario&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj-l6r9s_bhAhUERa0KHf-jChQQ6AEIMTAB#v=onepage&q&f=false)
- SENATV (2013) Tipos de negociación. [Archivo de video]
<https://www.youtube.com/watch?v=tJTWa8OPm4>

Complementaria

- Amorós, E. Comportamiento Organizacional. Chiclayo Lambayeque, Perú: USAT Escuela de Economía.
- Palacios, P. J. (2008). Técnicas avanzadas de Negociación. España: Gesbiblo, S.L
- Puchol, M. L. (2012). La negociación. Madrid: Limusa.
- Ríos, A. S. (2005). Negociaciones comerciales internacionales: texto y casos. Lima, Perú: Fondo Editorial PUCP.

IMPORTANTE





Excepto donde el contenido así lo especifique, esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional.

Material recopilado por el Área Académica y de Investigación de la Universidad Abierta y a Distancia de México, para fines educativos (UnADM), 2014.