



## **Estrategias y términos en negociación internacional**

7º semestre

Clave:

**LIC 09144738**

**Información general de la  
asignatura**

Contenido



**División de Ciencias  
Sociales y Administrativas**

# Estrategias y términos en negociación internacional

Información general de la asignatura

Contenido



## Índice

Fecha de identificación .....	2
Presentación.....	2
Competencia general.....	4
Competencias específicas .....	4
Contenidos nucleares .....	5
Metodología.....	6
Evaluación .....	10
Actividad de integración.....	12
Fuentes de consulta .....	13

# Estrategias y términos en negociación internacional

Información general de la asignatura

Contenido



## Fecha de identificación

<b>Nombre de la asignatura</b>	Estrategias y términos de negociación internacional
<b>Horas de estudio</b>	72

## Presentación

Bienvenido, la importancia de la asignatura Estrategias y términos en negociación internacional radica en que desarrollarás habilidades directivas imprescindibles para la negociación, que te prepararan para llevar a cabo una gestión del mercado internacional, a través del diseño de estrategias efectivas que garanticen el logro de los objetivos comerciales de la negociación. También, conocerás los términos de negociación internacional y seleccionarás los métodos de negociación tomando en cuenta los aspectos culturales y protocolarios de la contraparte, países con los que México tiene firmados tratados de libre comercio.

Esta asignatura se relaciona con asignaturas de sexto y séptimo semestre del mapa curricular de la carrera de Mercadotecnia Internacional como:

- ✓ Administración de las relaciones con clientes
- ✓ Relaciones publicas
- ✓ Comercialización internacional
- ✓ Alta dirección en negocios internacionales

# Estrategias y términos en negociación internacional

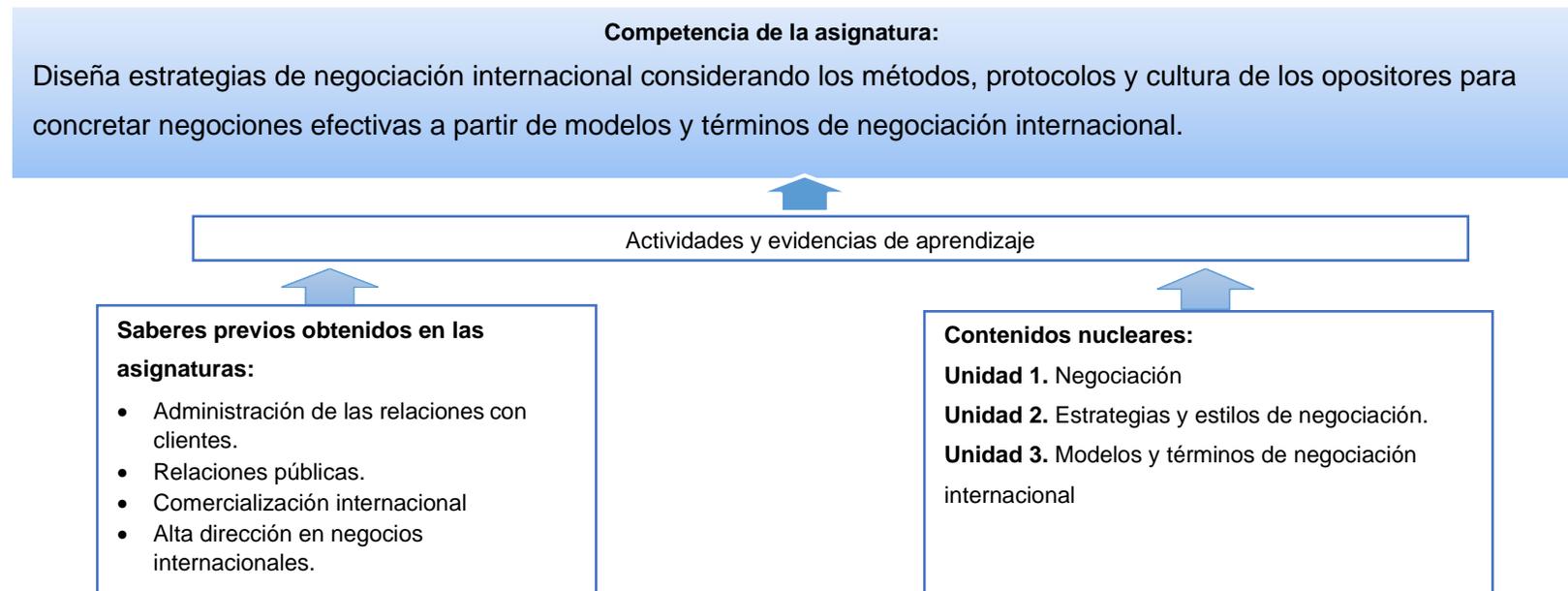
Información general de la asignatura

Contenido



Esta asignatura contribuye en tu reflexión sobre la forma de interactuar y relacionarte con personas en entornos comerciales internacionales altamente competitivos. Asimismo, promueve el autoaprendizaje e investigación de otras culturas de acuerdo a tus intereses. Como parte de tu formación estarás en posibilidad de implementar estrategias comerciales para la venta de productos y/o servicios, desarrollando las habilidades de comunicación y negociación en el entorno internacional, con una actitud ética y responsable.

## Esquema 1. Visión general de la asignatura



# Estrategias y términos en negociación internacional

Información general de la asignatura

Contenido



## Competencia general

Diseña estrategias de negociación internacional considerando los métodos, protocolos y cultura de los opositores para concretar negociaciones efectivas a partir de modelos y términos de negociación internacional.

## Competencias específicas

Unidad 1. Examina los componentes del proceso de negociación empresarial en el ámbito nacional e internacional para establecer estrategias efectivas mediante la consideración de la forma comunicativa de la contraparte.

Unidad 2. Examina los componentes del proceso de negociación empresarial en el ámbito nacional e internacional para establecer estrategias efectivas mediante la consideración de la forma comunicativa de la contraparte.

Unidad 3. Diseña estrategias para lograr negociaciones exitosas a partir del análisis de los modelos de negociación por país de estudio.

# Estrategias y términos en negociación internacional

Información general de la asignatura

Contenido



## Contenidos nucleares

<b>Unidad 1. Negociación</b>  <b>1.1. Concepto e importancia de la negociación</b>  <b>1.2. Comunicación en la negociación</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Verbal</li><li>• No verbal</li></ul> <b>1.3. Etapas de la negociación</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Preparación</li><li>• Desarrollo</li><li>• Cierre</li></ul> <b>1.4. Tipos de negociación</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Distributiva</li><li>• Integrativa</li></ul>	<b>Unidad 2. Estrategias y estilos de negociación</b>  <b>2.1. Estilos de negociación</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Basada en posiciones</li><li>• Basada en principios</li><li>• Inmediata</li><li>• Progresiva</li></ul> <b>2.2. Estrategias y tácticas de negociación</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Estrategias para negociar</li><li>• Estrategias para el manejo de conflictos</li><li>• Tácticas de presión</li><li>• Tácticas de desarrollo</li></ul>	<b>Unidad 3. Modelos y términos de negociación internacional</b>  <b>3.1. Modelo en Estados Unidos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Método de negociación</li><li>• Protocolo y cultura</li></ul> <b>3.2. Modelo en la Unión Europea</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Método de negociación</li><li>• Protocolo y cultura</li></ul> <b>3.3. Modelo en China y Japón</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Método de negociación</li><li>• Protocolo y cultura</li></ul> <b>3.4. Modelo en Colombia, Chile y Costa Rica</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Método o estilo de negociación</li><li>• Protocolo y cultura</li></ul>
--	--	---

# Estrategias y términos en negociación internacional

Información general de la asignatura

Contenido



## Metodología

Para facilitar el tratamiento de los contenidos de la asignatura se utilizará el aprendizaje basado en proyectos (ABP) y aprendizaje basado en casos (ABC). Ambas metodologías te permitirán utilizar las competencias que has desarrollado, no sólo en esta asignatura sino durante tu vida académica y cotidiana, y si fuera el caso, en tu desempeño laboral; en la actualidad las empresas requieren personal que tome decisiones y resuelva situaciones problemáticas, basado en investigaciones del macro y micro-entorno y que utilice conocimientos científicos.

Esquema 2. Metodología



# Estrategias y términos en negociación internacional

Información general de la asignatura

Contenido



En cada actividad que realices obtendrás un producto que será la evidencia de tus logros y de las áreas de oportunidad has obtenido durante el desarrollo de la asignatura; adicional a ello realizarás una actividad integradora en cada unidad que será la evidencia de aprendizaje.

En el transcurso del estudio de la asignatura encontrarás actividades individuales y colaborativas las cuales tienen el propósito de recopilar las evidencias para demostrar:

- El aprendizaje obtenido
- El desarrollo de competencias

Cabe señalar que las actividades colaborativas tienen una función adicional: promover la interacción con tus compañeros bajo la modalidad asíncrona, que permite que reconozcas las aportaciones de los demás, reflexiones sobre ellas y construyas tus aportaciones según tu propio estilo y ritmo de aprendizaje e incluso en algunos casos las podrás evaluar. Respecto a la modalidad síncrona se prevé que se genere un intercambio de ideas en tiempo real con tus compañeros y con el docente en línea.

# Estrategias y términos en negociación internacional

## Información general de la asignatura

### Contenido



Para desarrollar dichas actividades contarás con las herramientas que ofrece el aula virtual, tales como:

**Tabla 1. Recursos de plataforma**

Recurso	Propósito	C	I
<b>Foro</b>	La finalidad de la herramienta es favorecer el intercambio de ideas y contribuir al enriquecimiento del aprendizaje de los (las) compañeros (as). Este recurso es ponderable en la mayoría de los casos.	x	
<b>Blogs</b>	Es un espacio para publicar aportaciones personales y recibir retroalimentación de los compañeros(as) e incluso del (de la) docente en línea. Puedes combinar texto, imágenes, enlaces, elementos multimedia, y documentos adjuntos. Las actividades que hagas en esta herramienta pueden ponderar o no, según se determine.	x	x
<b>Wikis</b>	Las puedes utilizar para construir ideas en forma grupal acerca de un tópico específico, producto de la investigación y conocimiento personal.	x	
<b>Chat</b>	Es un espacio de comunicación en tiempo real con tus compañeros y con el (la) docente en línea, por medio de mensajes de texto. Lo usarás para debatir sobre un tema determinado o para plantear dudas que pueden ser resueltas por cualquier miembro del grupo o por el (la) docente en línea. Favorece la construcción grupal del conocimiento.	x	x
<b>Diario</b>	Promueve la colaboración activa y el aprendizaje social. Se fomenta la comunicación, reflexión para publicar sus opiniones, ideas y consultas sobre el curso, así como debatir y analizar materiales relacionados con el curso. Esta herramienta puede ponderar o no, lo cual quiere decir, que en algunos casos la actividad es formativa y en otros tendrá fines de evaluación.	X	
<b>Aula virtual</b>	Es un entorno en línea compartido en el que los miembros de tu grupo pueden ver enlaces (videos, artículos, presentaciones, sitios), compartir sesiones e intercambiar archivos y chatear; plantear dudas y obtener respuestas. Toda la información que se coloque en el recurso de colaboración se queda guardada para ser consultada en el futuro.	X	
<b>Tareas</b>	Este recurso es ponderable y lo utilizarás al desarrollar las actividades y generar las evidencias que son el producto del aprendizaje logrado y la demostración de las competencias.		X
<b>Grupos</b>	Este recurso lo utilizarás cuando tengas que trabajar en equipo. El (la) docente en línea será el (la) encargado(a) de asignar a los participantes de cada equipo.	X	

C = Actividades colaborativas I = Actividades individuales

# Estrategias y términos en negociación internacional

## Información general de la asignatura

### Contenido



Dentro de la estrategia didáctica que se estará trabajando se promueve el trabajo individual y colaborativo, para enriquecer la experiencia y el intercambio, no sólo de información, sino de ideas entre los integrantes del grupo, de tal forma que estos espacios sirvan para enriquecer tu aprendizaje y contribuyas al de tus compañeros(as), sirviendo como material de consulta y espacios de reflexión. Para ello se espera que participes de manera activa, motivado(a) en todo momento por tu docente en línea, quien tendrá como función moderar la participación y realizar la consolidación final del tópico.

Entre las funciones que tendrá el (la) docente en línea están:

- Aclarar dudas y atender tus comentarios, manteniendo una comunicación constante, con el uso de foros, chat, videoconferencias y redes sociales.
- Orientarte acerca del enfoque de la información que investigues y que creas que te puede ayudar a hacer las actividades.
- Realizar la retroalimentación puntual a las aportaciones que lleves a cabo.
- Proponer actividades similares a las que se encuentran en la materia, cuidando que sean significativas y que contribuyan a enriquecer y consolidar tu aprendizaje.
- Conformar equipos y determinar los roles de participación en las actividades colaborativas.



## Evaluación

En el marco del Programa de la UnADM, la evaluación se conceptualiza como un proceso participativo, sistemático y ordenado que inicia desde el momento en que el estudiante ingresa al aula virtual. Por lo que se le considera desde un enfoque integral y continuo.

### Esquema 3. Proceso de evaluación



Por lo anterior, para aprobar la asignatura, se espera tu participación responsable y activa, así como una comunicación estrecha con el docente en línea para que pueda evaluar objetivamente tu desempeño.

En este contexto, la evaluación es parte del proceso de aprendizaje, en el que la retroalimentación permanente es fundamental para promover el aprendizaje significativo y reconocer el esfuerzo. Es requisito indispensable la entrega oportuna de cada una de las tareas, actividades y evidencias así como la participación en foros y demás actividades programadas en cada una de las unidades y conforme a las indicaciones dadas. La calificación se asignará de acuerdo con el instrumento de evaluación establecido para cada actividad, por lo que es importante que los revises antes.

# Estrategias y términos en negociación internacional

Información general de la asignatura

Contenido



Cada una de las unidades de aprendizaje tiene el siguiente valor en el total de la asignatura:



El esquema general de evaluación es el siguiente:

## Esquema 4. Evaluación

<b>Unidad 0. Información general de la asignatura</b>	<b>25%</b>
<b>Unidad 1. Negociación</b>	
<b>Unidad 2. Estrategias y estilos de negociación</b>	<b>30%</b>
<b>Unidad 3. Modelos y términos de negociación internacional</b>	<b>35%</b>
<b>Asignación a cargo del docente</b>	<b>10%</b>
<b>CALIFICACIÓN FINAL</b>	<b>100%</b>

# Estrategias y términos en negociación internacional

## Información general de la asignatura

### Contenido



UNIDAD 1.	Actividad 1. La negociación	25%
	Actividad 2. El proceso de negociación	25%
	Evidencia de aprendizaje. Negociando en el día a día	50%
UNIDAD 2.	Actividad 1. Las negociaciones actuales.	20%
	Actividad 2. Factores determinantes del éxito o fracaso de una negociación	30%
	Evidencia de aprendizaje. Análisis de una negociación real.	50%
UNIDAD 3.	Actividad 1. Modelo de negociación en Norteamérica	20%
	Actividad 2. Negociaciones europeas	20%
	Evidencia de aprendizaje. Diversidad cultural en las negociaciones de América Latina	50%
	Autorreflexión	10%

## Actividad de integración

El objetivo de esta actividad es que tengas un primer acercamiento a las actividades de la asignatura, partiendo de la información inicial que se te proporcionó en este documento.

### Instrucciones:

1. A partir de lo que revisaste en esta Información general de la asignatura, **contesta** las siguientes preguntas:
  - a. ¿Cuáles son tus expectativas de este curso?
  - b. ¿Cómo relacionas esta asignatura con tu vida diaria?
  - c. ¿Qué estrategias de estudio consideras que pueden mejorar el aprendizaje del grupo en esta asignatura?
  - d. Identifica una problemática de tu entorno que pudiera mejorarse con el estudio de esta asignatura.
2. **Comenta** las respuestas de tus compañeros(as) de manera propositiva en el foro de la plataforma. **Te recordamos que el foro solamente estará disponible los primeros 21 días del curso.**



## Fuentes de consulta

- Bancomext – ITESM (2005). *Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea*. Recuperado de <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/82/1/images/GuiaParaExportarProductosMexicanosALaUnionEuropea.pdf>
- Bercoff, A. (2005). *El arte de la negociación. El método Harvard en 10 preguntas*. España: Deusto.
- Bercoff, A. (2005). *El arte de la negociación. El método Harvard en 10 preguntas*. España: Deusto
- Carnegie, D. (2012). *Las 5 habilidades esenciales para tratar con las personas, cómo ser asertivo, escuchar a los demás y resolver conflictos*. España: Sudamericana.
- Harvard Business Review (2001). *Negociación y resolución de conflictos*. España: Deusto.
- Harvard Business Review. (2001). *Negociación y resolución de conflictos*. España: Deusto.
- Hendon, D. y Hendon, R. (2008). *Cómo negociar en cualquier parte del mundo*. México: Limusa.
- Jara, E. (1988). *Técnicas de negociación internacional*, 2a. ed. México: ESCA.
- Lee, S. L. (2009). *Marketing internacional. Teoría y 50 casos*. México: Cengage Learning.
- Lewicki, R., Saunders, D. y Barry, B. (2012). *Fundamentos de negociación*.
- Malaret, J. (2011). *Negociación en acción, el proceso 360°. Acuerdos eficaces en la mesa de la negociación*. España: Díaz de Santos.
- México: MC. Graw Hill Interamericana.
- Minervini, N. (2002). *Manual de exportación. La ingeniería de la exportación. Herramientas para actuar con éxito en los mercados internacionales*, 3a. ed. México: MC Graw Hill.
- Morales, C. y Moreno, J. (2007). *Manual de exportación. Elabore usted mismo su plan de negocios*. México: Tax Editores.
- ONU. *Técnicas de negociación. Centro de información para México, Cuba y República Dominicana*. Recuperado de <http://www.cinu.org.mx/Modelos/Tecnicas.htm>
- Pardo, E. (2009). *Negociación, protocolo y cultura*. *Protocolo.org*. Recuperado de [http://www.protocolo.org/laboral/negociar/negociacion\\_protocolo\\_y\\_cultura.html](http://www.protocolo.org/laboral/negociar/negociacion_protocolo_y_cultura.html)

# Estrategias y términos en negociación internacional

## Información general de la asignatura

### Contenido



- Peace Corps (2001). *La cultura sí importa. Manual transcultural del cuerpo de paz*. Recuperado de [http://files.peacecorps.gov/multimedia/pdf/library/T0120\\_Cultura\\_si\\_Importa.pdf](http://files.peacecorps.gov/multimedia/pdf/library/T0120_Cultura_si_Importa.pdf)
- ProMéxico. Internacionalización. Recuperado de [http://internacionalizacion.promexico.gob.mx/es\\_mx/internacionalizacion/Que\\_es](http://internacionalizacion.promexico.gob.mx/es_mx/internacionalizacion/Que_es)
- Puchol, L. Núñez, A. Puchol, I. y Sánchez, G. (2009). *El libro de la negociación*, 3a. ed. España: Díaz de Santos.
- Puchol, L. y Núñez, A. (2010). *El libro de las habilidades directivas*, 3a. ed. España: Díaz de Santos.
- Real Academia Española. Negociación. *Diccionario de la lengua española*. Recuperado de <http://lema.rae.es/drae/?val=negociaci%C3%B3n>
- Secretaría de Economía (2013). Tratados de libre comercio firmados por México. Recuperado de <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos>
- Whetten, D. y Cameron, S. (2011). *Desarrollo de habilidades directivas*, 8a. ed. México: Prentice Hall.