Universidad del Magdalena
Vicerrectoría de Docencia
Microdiseño NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

1	Ficha de Identificación		
1.1	**Código y Nombre del Curso**		
04012603 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL			
1.2	**Unidad Académica Responsable del Curso**		
Programa de Negocios Internacionales			
1.3	**Ubicación curricular**		
Componente Curricular		**Pre-Requisitos**	**Co-Requisitos**
Área de Negocios y Negociación Internacional		Negocios Internacionales	
1.4	**Créditos Académicos**		
Créditos	**HAD**	**HTI**	**Proporción HAD:HTI**
3	48	96	50% -1:2
1.5	**Descripción resumida del curso**		

Recorrido por las diferentes teoría de la negociación internacional como mecanismo de resolución de conflictos, tanto en el ámbito privado como público, haciendo especial énfasis en los elementos subyacentes en el proceso de negociación para el planteamiento de estrategias, manejo de intangibles, desarrollo de habilidades y comprensión del ser humano como agente de cambio y toma de decisiones para la internacionalización.

1.6	**Elaboración, Revisión y Aprobación**	
Elaboró	**Revisó**	**Aprobó**
Docente de Área	Carlos Alberto Labarces Ballestas Director Academico del Programa de Negocios Internacionales	Consejo de Programa No. 014 de Diciembre de 2011

2 Justificación

Teniendo en cuenta las actuales circunstancias de internacionalización y globalización, así como otros factores de incertidumbre, se debe estar preparado para una toma de decisiones más inmediata que permita alcanzar acuerdos beneficiosos para las partes involucradas en negociaciones, tanto de carácter público, como privado. El papel de la Negociación es fundamental como proceso formal y voluntario para la solución de conflictos, que se presentan permanentemente en la vida diaria y especialmente en los Negocios Internacionales.

3 Competencias a Desarrollar

3.1 Competencias Genéricas

- Capacidad de análisis, abstracción e interpretación de los elementos más importantes que pueden estar inmersos en un proceso de Negociación

3.2 Competencias Específicas

- Conceptualizar teóricamente lo que subyacen en la Negociación y el manejo de conflictos
- Identificar las habilidades que deben desarrollarse para ser un Negociador Internacional exitoso
- Resaltar la importancia de la cultura y los aspectos intangibles en el proceso de Negociación
- Conocer la teoría y modelos de Negociación
- Reconocer la diferencia entre Negociante vs. Negociador

4 Contenido y Estimación de Créditos Académicos

Unidades Temáticas		Temas		Tiempos				
				HAD		HTI		
N	Nombre	N	Nombre	T	P	T	P	Total
	Manejo de conflictos y Negociación		Teoría del conflicto	2	1	4	2	
			La negociación como mecanismo de resolución de conflictos	2	1	4	2	
			Escuelas de la negociación	1	1	2	2	
			Elementos del proceso de Negociación	2	1	4	2	
	La Negociación Internacional en el ámbito privado		El proceso de negociación	3	1	6	2	
			Estrategias y técnicas de negociación	2	1	4	2	
			Argumentación y poder	1	1	2	2	
			Ética	2	1	4	2	
			Regateo y negociación	2	1	4	2	
4	La Negociación		Organizaciones Internacionales	2	1	4	2	

Unidades Temáticas		Temas		Tiempos				
N	Nombre	N	Nombre	HAD		HTI		Total
	Internacional en el ámbito público		Normas de procedimiento y protocolo	3	1	6	2	
			Resoluciones	1	1	2	2	
			Sistemas de toma de decisiones en negociación	2	1	4	2	
Créditos Académicos				3				

5 Propuesta Metodológica

Combinación de teoría y práctica, presentando los aportes más destacados en la teoría de la negociación, pero a la vez, identificando técnicas y estrategias del negociador y llevando a la práctica los mismos, a través de simulaciones y talleres.

A partir de herramientas de análisis crítico se propone identificar un perfil del negociador y comprender las normas de procedimiento y alcances de la participación en un proceso de Negociación Internacional.

El estudiante entonces, desarrollará habilidades para llevar a cabo procesos de negociación, por medio de estudio de casos, elaboración de talleres, participación en conversatorios y simulaciones.

6 Estrategias y Criterios de Evaluación

SEGUIMIENTOS	PONDERACIÓN (%)	COMPONENTE	CALIFICACIÓN
PRIMERO	30	Examen	75
SEGUNDO	30	Examen	75
		Estudio de caso	75
		Simulación	100
TERCERO	40	Taller	75
		Simulación	100
TOTAL	**100**		**500**

7 Recursos Educativos

N	Nombre	Justificación
	Video beam y computador	Ilustración de las diferentes teorías y acercamientos a la negociación

8 Referencias Bibliográficas

8.1 Libros y materiales impresos disponibles en la Biblioteca y centros de documentación de la Universidad

- ADLER, ROSENFELD, PROCTOR. Interplay: The process of interpersonal communication. "Non-verbal Communication". 2006. Oxford University Press.
- FAURE, Guy O. "International negotiation: the cultural dimension" In: Kremenyuk, Victor. International Negotiation. Ed. Jossey-Bass. San Francisco, 2002.
- FISHER, URY & PATTON, "Getting to yes, Negotiating Agreement without giving in". 1991. Second edition. Houghton Mifflin Company, USA.
- GELFAND, M. The handbook of negotiation and culture. Stanford University Press, 2004.
- HOFSTEDE, Geert. "Culturas y organizaciones" 1999. Alianza editorial. Madrid
- KREMENYUK, Victor. International Negotiation. Ed. Jossey-Bass. San Francisco, 2002
- LEWICKI, LITTERER, MINTON & SAUNDERS. "Essentials of negotiation". 2001. Second edition ed. Irwin.
- CARSTEN, K and DE DREU, W. "Motivation in negotiation: a social psychological análisis".
- TOULMIN, Stephen. An Introduction to Reasoning. 1984. Second edition. McMillan Inc.
- URY, WILLIAM Getting past No. Negotiating in Difficult Situations. 2007. Bantam Dell. New York.
- URY, W. "Supere el No, como negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas". 1991. Editorial Norma. Colombia
- WESTON, Anthony. Las claves de la argumentación. Ed. Ariel. Barcelona, 1998

8.3 Documentos y Sitios Web de acceso abierto a través de Internet

8.1 Otros Libros, Materiales y Documentos Digitales

Artículos bases de datos científicas especializadas relacionadas con el tema de Negociación Internacional