

# UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

## COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

### PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

#### I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:** 2022-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Protocolo de Negociación Internacional
- 5. Clave:** 41519
- 6. HC:** 03 **HT:** 02 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 03 **CR:** 08
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno



#### Equipo de diseño de PUA

Juan Benito Vela Reyna  
Marianna Berrelleza Carrillo  
Rocío Villalón Cañas  
Eric Israel Ríos Nequis

#### Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva  
Esperanza Manrique Rojas

**Fecha:** 16 de abril de 2021

## **II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE**

La unidad de aprendizaje tiene como finalidad brindar al estudiante los conocimientos y habilidades para lograr entablar una negociación internacional tomando en consideración las costumbres y tradiciones de las personas de ámbito comercial y político social.

Esta unidad de aprendizaje es de carácter obligatorio y se imparte en la etapa disciplinaria, forma parte del área de conocimiento Administración y no cuenta con requisito previos para ser cursada.

## **III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE**

Comprender la importancia de la negociación en los negocios internacionales, mediante la identificación de los protocolos y tácticas, para adoptar estrategias que permitan alcanzar negociaciones en un entorno global, comprometido y de manera responsable.

## **IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE**

Desarrollo de un protocolo de negociación considerando factores básicos como objetivos de la negociación, análisis del entorno a negociar, tipos de estrategias a implementar, elementos para lograr consensos y generación documentos y/o contratos internacionales por celebrar.

**V. DESARROLLO POR UNIDADES**  
**UNIDAD I. El arte de Negociar en una economía global**

**Competencia:**

Distinguir los tipos de negociación, identificando las diferencias que los describen para lograr establecer perfiles y criterios en el arte de negociar con voluntad y un razonamiento crítico

**Contenido:**

**Duración:** 9 horas

- 1.1 ¿Qué es negociar?
- 1.2 Diferencias de negociar en el mercado nacional y global
- 1.3 Tipos de negociaciones
  - 1.3.1 Negociación Confrontación
  - 1.3.2 Negociación Subordinada
  - 1.3.3 Negociación Inacción
  - 1.3.4 Colaborativa
  - 1.3.5 Negociación Razonada
- 1.4 Perfil del negociador Internacional o global.
- 1.5 Consideraciones para negociar.

## UNIDAD II. Estilo y planteamiento estratégico para la negociación internacional.

### Competencia:

Simular los estilos y planteamientos estratégicos en la negociación internacional al establecer los procesos y pautas, analizando los riesgos y conflictos, para tener un claro reconocimiento de la situación al negociar, con equilibrio, sencillez y objetividad.

### Contenido:

**Duración:** 12 horas

- 2.1 Análisis de la situación.
  - 2.1.1 Qué es lo que se va a negociar
  - 2.1.2 Análisis y panorama de conflicto
  - 2.1.3 Análisis de riesgos
  - 2.1.4 Poder negociador
- 2.2 La preparación del encuentro
- 2.3 El desarrollo
  - 2.3.1 El encuentro
  - 2.3.2 Posiciones iniciales y las propuestas
  - 2.3.3 Conformación de un consenso.
- 2.4 La conclusión

### UNIDAD III. Estrategias de Negociación Internacional

**Competencia:**

Distinguir los elementos que permiten seleccionar una estrategia de negociación internacional, conociendo cada una de practicas utilizadas, para lograr el éxito en los negocios con dialogo y empatía.

**Contenido:****Duración:** 9 horas

- 3.1 Elementos que permiten determinar una estrategias para la negociación
- 3.2 Tipos de estrategia
- 3.3 Prácticas directas de negociación
- 3.4 Prácticas persuasivas de negociación
- 3.5 Prácticas agresivas de negociación
- 3.6 Prácticas desleales de negociación

## UNIDAD IV. Elementos interculturales para lograr la negociación.

### Competencia:

Describir las etapas y procesos metodológico de los elementos interculturales considerados en una negociación, tomando en cuenta los contextos económicos y culturales, para poder entablar una correcto protocolo a momento de negociar con respeto a si mismo y a los demás.

### Contenido:

**Duración:** 6 horas

- 4.1 Contexto económico y cultural.
- 4.2 La comunicación
- 4.3 Escucha activa
- 4.4 Técnicas de persuasión
- 4.5 La argumentación
- 4.6 Lenguaje corporal

## UNIDAD V. Estrategias de negociación por regiones

### Competencia:

Diferenciar los rasgos culturales y sociales considerados en los protocolos de un negociación, identificando y resaltando los estilos por regiones continentales, para evitar incurrir en agravios involuntarios con objetividad y prudencia.

### Contenido:

**Duración:** 12 horas

- 5.1 Estilos de Negociación por regiones
  - 5.1.1 Europa
  - 5.1.2 América del Norte
  - 5.1.3 América Latina
  - 5.1.4 Asia
  - 5.1.5 África
- 5.2 Claves para la adaptación cultural

## VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
<b>UNIDAD I</b>				
1	Tipos de Negociación	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los tipos de negociación.</li> <li>2. Ejemplifica los conceptos básicos de los tipos de negociación.</li> <li>3. Entrega y/o expone al profesor los reportes de investigación sobre los tipos de investigación.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internet</li> <li>• Artículos publicados</li> <li>• Material bibliográfico</li> <li>• Computadora.</li> </ul>	8 horas
<b>UNIDAD II</b>				
2	Estilos y planteamientos estratégicos de negociación	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los estilos y planteamientos estratégicos de negociación.</li> <li>2. Ejemplifica los estilos de planteamientos estratégicos de negociación con simulación o representación de casos.</li> <li>3. Investiga sobre los estilos y planteamientos estratégicos de negociación.</li> <li>4. Entrega y/o expone los estilos y planteamientos estratégicos de negociación investigados.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internet</li> <li>• Artículos publicados</li> <li>• Material bibliográfico</li> <li>• Computadora.</li> </ul>	8 horas
<b>UNIDAD III</b>				

3	Estrategias de Negociación Internacional	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de las estrategias de negociación internacional.</li> <li>2. Ejemplifica las estrategias de negociación internacional con simulación o representación de casos.</li> <li>3. Investiga las estrategias de negociación internacional..</li> <li>4. Entrega y/o expone las estrategias de negociación internacional investigadas.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internet</li> <li>• Artículos publicados</li> <li>• Material bibliográfico</li> <li>• Computadora.</li> </ul>	8 horas
<b>UNIDAD IV</b>				
4	Elementos Interculturales.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los elementos interculturales a considerar en la negociación internacional.</li> <li>2. Ejemplifica los elementos interculturales a considerar en la negociación internacional con simulación o representación de casos.</li> <li>3. Investiga los elementos interculturales a considerar en la negociación internacional.</li> <li>4. Entrega y/o expone los elementos interculturales a considerar en la negociación internacional..</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internet</li> <li>• Artículos publicados</li> <li>• Material bibliográfico</li> <li>• Computadora.</li> </ul>	8 horas

## VII. MÉTODO DE TRABAJO

**Encuadre:** El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

### **Estrategia de enseñanza (docente):**

- Presenta información sobre los conceptos básicos de análisis de precio
- Presenta ejercicios prácticos relacionados con las temáticas
- Proporciona información para las prácticas de taller
- Resuelve y ejemplifica con casos prácticos
- Dirige, supervisa y retroalimenta las prácticas de taller
- Propicia la participación activa de los estudiantes
- Revisa y evalúa reportes de prácticas y actividades
- Diseña y aplica evaluaciones

### **Estrategia de aprendizaje (alumno):**

- Indaga y analiza información sobre conceptos básicos
- Resuelve ejercicios prácticos proporcionados por el profesor
- Realiza las prácticas de taller
- Participa activamente en clase
- Elabora y entrega reportes de prácticas
- Trabaja de manera individual y en equipo
- Elabora y entrega actividades y prácticas en tiempo y forma

## VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

### **Criterios de acreditación**

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

### **Criterios de evaluación**

(3) Examen.....	30%
Actividades y solución de casos. ....	20%
Portafolio de evidencias. ....	40%
Participaciones .....	10%
<b>Total</b> .....	<b>100%</b>

## IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Avila M., F. (2008). <i>Tácticas para la Negociación Internacional</i>. Editorial Trillas. [Clásica]</p> <p>Martin, J. S., &amp; Chaney, L. H. (2007). <i>Protocolo comercial: tácticas de negociación intercultural</i>. Grupo Editorial Patria. [clásica]</p> <p>Remington A., N., Moran, R.T. (2018). <i>Managing Cultural Differences. Global leadership for the 21st. Century</i>. Tenth Edition. Routledge Group.</p> <p>Soletto, H., de Heredia, R. A. S., Avilés, M., Griggs, T. B., Manzanares, R. C., Di Stefano, L., &amp; de los Monteros, R. Z. E. (2017). <i>Mediación y resolución de conflictos: técnicas y ámbitos</i>. Comercial Grupo ANAYA, SA.</p> <p>Udxcnba. (2011). <i>BAB TECNICAS DE NEGOCIACION Y RESOLUCION DE CONFLICTOS</i>. Universidad Autónoma de Baja California. [clásica] <a href="https://uabc.vitalsource.com/#/books/9786073205931/">https://uabc.vitalsource.com/#/books/9786073205931/</a></p>	<p>Andrés, C. P. (2016). <i>Negociación para el comercio internacional</i>. Marge Books.</p> <p>Burton, J. W., Mason, G., &amp; Dukes, F. (1990). <i>Conflict: Resolution and prevention</i> (Vol. 1). Macmillan. [clásica]</p> <p>Cabeza, D., Jiménez, C., &amp; Corella, P. (2013). <i>Negociación intercultural. Estrategias y técnicas de negociación internacional</i>. Marge Books. [clásica]</p> <p>Corvette, B. A. B., Ramírez, V. D. C. A., de Lozada, V. M., &amp; Mejía-Barahona, J. E. (2011). <i>Técnicas de negociación y resolución de conflictos</i>. Pearson Educación. [clásica]</p> <p>Harvard Business Review (2016). <i>On managing across cultures</i>. Harvard Business School Publishing.</p> <p>Hendon, D. W., Hendon, D. W., Hendon, R. A., Hendon, R. A., &amp; Herbig, P. A. (1996). <i>Cross-cultural business negotiations</i>. Greenwood Publishing Group. [clásica]</p> <p>Kaynak, E., &amp; Herbig, P. (2014). <i>Handbook of cross-cultural marketing</i>. Routledge. [clásica]</p> <p>Martos, S. F. (2015). <i>Técnicas de negociación</i>. Ideaspropias Editorial SL. [clásica]</p> <p>McCarthy, A., &amp; Hay, S. (2015). <i>Advanced negotiation techniques</i>. Berkley: Apress. [clásica]</p>

Molinsky, A. (2013). *Global dexterity*. Harvard Business Review Press.

Monod de Froideville G., Verheul M. (2016). *An expert guide to international protocol: Best practice in Diplomatic and Corporate relations*. 2nd. Edition. Amsterdam University Press.

Solomon C., Schell M. (2010). *Diversidad cultural en los negocios. Técnicas efectivas p.ara dirigir a través de las fronteras*. Editorial McGraw Hill.

## **X. PERFIL DEL DOCENTE**

El docente que imparta la unidad de aprendizaje Protocolo de Negociación Internacional debe contar con título de licenciatura en Negocios Internacionales y/o Administración y preferentemente con estudios de posgrado, con dos años de experiencia laboral y en docencia. Ser proactivo con pensamiento crítico, inteligencia emocional, responsable, organizado, facilitador, empático y flexible.