

CRN	Materia	Titulo
	INT4209	PRACTICUM 2: SEMINARIO DE NEGOCIACIÓN

Datos de identificación de la asignatura			
<b>Escuela o Facultad</b>	Relaciones Internacionales		
<b>Nivel educativo</b>			
<b>Nombre oficial</b>	PRACTICUM 2: SEMINARIO DE NEGOCIACIÓN		
<b>Clave</b>	INT4209	<b>Créditos</b>	6
<b>Seriación</b>	INT2240	<b>Requisito concurrente</b>	
<b>Espacio físico</b>		<b>Horas con docente</b>	3
<b>Horas de estudio por el alumno</b>		<b>Horas de actividad por el alumno</b>	0
<b>Modalidad</b>	PR/ID - Presencial - Inglés	<b>Idioma</b>	Inglés

Datos del maestro			
<b>Expediente</b>	61169		
<b>Apellido paterno</b>	Escamilla		
<b>Apellido materno</b>	Canales		
<b>Nombre</b>	Sergio		
<b>Teléfono</b>	5534072702	<b>Extensión</b>	No publicar
<b>Correo electrónico</b>	sergio.escamilla@anahuac.mx		No publicar

Pertinencia			
Asignaturas cursadas por nivel			
<b>Título/Grado</b>	LICENCIADO	<b>Nombre de los cursos / hrs. curso</b>	COMUNICACIÓN PARA LOS NEGOCIOS.
<b>Título/Grado</b>	MAESTRO	<b>Nombre de los cursos / hrs. curso</b>	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL. DIPLOMACIA Y RELACIONES INTERNACIONALES.

<b>Título/Grado</b>	DOCTOR	<b>Nombre de los cursos / hrs. curso</b>	MARCO JURÍDICO PARA LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL.
---------------------	--------	--	---

#### **Otras calificaciones, experiencias y reconocimientos directamente relacionados con esta asignatura**

EXPERIENCIA DE TRABAJO POR 3 AÑOS COMO AGENTE GUBERNAMENTAL ANTE LA CORTE INTERNACIONAL DE JUSTICIA.

EXPERIENCIA DE TRABAJO POR 3 AÑOS EN ÁREAS DE NEGOCIACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO.

#### **Importancia para la formación Anáhuac/Competencias**

##### **Importancia para la formación Anáhuac**

El profesionista Anáhuac entiende la importancia de la responsabilidad empresarial y actúa en el ámbito profesional con un estricto compromiso con la ética.

#### **Competencias del perfil de egreso relacionada con esta asignatura**

Competencias Profesionales:

1. Manejar las herramientas básicas de la investigación en temas internacionales, aplicados a problemáticas de los sectores público, social y privado; con un claro dominio profesional y un estricto compromiso con la verdad.
2. Diseñar proyectos en el sector público, nacional e internacional, para resolver las situaciones internacionales con capacidad ejecutiva y compromiso para la transformación de la sociedad.
3. Diseñar proyectos en el sector social, nacional e internacional, para resolver las situaciones internacionales con capacidad ejecutiva y compromiso para la transformación de la sociedad.
4. Evaluar los resultados de los proyectos diseñados y los contratos negociados de alcance internacional del sector privado, con el fin de detectar áreas de oportunidad en un proceso de mejora continua, desde una posición de liderazgo con valores humanísticos.
5. Evaluar los resultados de los programas, proyectos y acuerdos sobre temas internacionales del sector social, con el fin de detectar áreas de oportunidad en un proceso de mejora continua, desde una posición de liderazgo con valores humanísticos.

Competencias Genéricas:

1. Capacidad de análisis y síntesis.

2. Capacidad para adaptarse a las nuevas situaciones.
3. Capacidad para comunicarse con expertos de otras áreas.
4. Habilidad de trabajar en un contexto internacional.

## **PLANEACIÓN DE LA ASIGNATURA**

### **Resultado de aprendizaje que se esperan**

El alumno:

1. Reconoce la existencia de diferentes culturas en el mundo y es capaz de identificar la importancia que estas diferencias tienen en los procesos de negociación comercial para lograr negocios internacionales exitosos.
2. Utiliza diferentes técnicas de negociación, de acuerdo a las características de las contrapartes extranjeras, a fin de lograr los objetivos y metas trazados por las empresas para sus negocios en los mercados extranjeros.
3. Vincula el aprendizaje del programa con la asignatura: Persona y trascendencia.

### **Planteamiento didáctico sugerido**

<b>Estrategias Educativas</b>	<b>Descripción</b>
1. Participación interactiva:	Intercambio de ideas entre el grupo y el docente a fin de resolver dudas, exponer inquietudes, formular preguntas y plantear soluciones a problemas.
2. Trabajo cooperativo o en equipo:	División en pequeños equipos de trabajo que han de abocarse a desarrollar tareas, resolver problemas o elaborar productos a través de una actividad conjunta en la que los participantes habrán de involucrarse activamente y, posteriormente, compartir los productos o conclusiones desarrolladas.
3. Lecturas dirigidas:	Análisis crítico de lecturas relacionadas con la temática del curso para su posterior discusión y exposición de conclusiones.
4. Investigación documental:	Acopio de información por parte del estudiante a través de la consulta, lectura, análisis y discusión de material escrito y electrónico de manera que le permita establecer nuevas relaciones con los contenidos de la clase y formular conclusiones.
5. Exposición por parte de los alumnos:	Comunicación oral, clara y eficaz, donde se exponen los conocimientos de un tema a partir de la consulta o investigación previa sobre el mismo. Se sugiere el

empleo de recursos didácticos (presentaciones Power Point, video, grabaciones, etc.).

**Estudio de casos:** Análisis detallado, exhaustivo y objetivo de una situación específica real a fin de identificar problemas, extraer conclusiones operativas y proponer soluciones. Pretende vincular contenidos curriculares con situaciones de la realidad concreta, fortaleciendo la capacidad de proponer distintas opciones de solución acordes con el caso planteado para la toma de decisiones.

**Prácticas de campo:** Desempeño en situaciones reales vinculadas con temáticas propias de la asignatura, grupo de asignaturas o competencias determinadas.

Planeación de los temas			
Tema	Sub Tema		
1. Negociar en un mundo cada vez más interdependiente	1.1 Perspectiva político militar. 1.2 Perspectiva diplomática. 1.3 Perspectiva de comunicación. 1.4 Perspectiva de integración. 1.5 Estudio de casos relevantes en materia económica.	<b>Estrategias educativas</b>	1. Participación interactiva: 3. Lecturas dirigidas: Ejercicios:
		<b>Recursos y materiales</b>	Pizarrón interactivo. Material de lectura.
		<b>Resultados de aprendizaje esperados</b>	Reconoce las diferentes perspectivas de negociación involucradas potencialmente en las relaciones internacionales.
		<b>Medios de evaluación</b>	Examen escrito
		<b>Sesiones - Calendarización</b>	Una sesión de tres horas
2. Poder y negociación internacional.	2.1. Teoría de juegos. 2.2. Dilema del prisionero. 2.3. Ciervo y liebre. 2.4. Juego de la	<b>Estrategias educativas</b>	1. Participación interactiva: 2. Trabajo cooperativo o en equipo: 3. Lecturas dirigidas:

	gallina. 2.5. Estudio de casos relevantes en materia económica.	<b>Recursos y materiales</b>	Pizarrón interactivo. Material de lectura. Videos.
		<b>Resultados de aprendizaje esperados</b>	Conoce las teorías más utilizadas en el análisis y práctica de las negociaciones internacionales.
		<b>Medios de evaluación</b>	Examen escrito
		<b>Sesiones - Calendarización</b>	Dos sesiones de tres horas cada una.
3. Cooperación y negociación internacional.	3.1. Principio de reciprocidad. 3.2. Negociar con egoístas. 3.3. Escuela de Harvard. 3.4. Después de Harvard. 3.5. Estudio de casos relevantes en materia económica.	<b>Estrategias educativas</b>	1. Participación interactiva: 4. Investigación documental: 5. Exposición por parte de los alumnos:
		<b>Recursos y materiales</b>	Pizarrón interactivo. Material de lectura. Videos.
		<b>Resultados de aprendizaje esperados</b>	Conoce y aplica los principios de las relaciones internacionales en la negociación internacional.
		<b>Medios de evaluación</b>	Examen escrito Proyecto Aplicativo/Integrador
		<b>Sesiones - Calendarización</b>	Dos sesiones de tres horas.
4. Negociación bilateral y multilateral.	4.1. Negociación bilateral: simetrías y asimetrías. 4.2. Negociaciones	<b>Estrategias educativas</b>	2. Trabajo cooperativo o en equipo: 5. Exposición por parte de los alumnos:

	entre grandes poderes. 4.3. Negociaciones entre potencias medias y grandes poderes. 4.4. Negociaciones entre potencias medias. 4.5. Estudio de casos relevantes en materia económica.	<b>Recursos y materiales</b>	Pizarrón interactivo. Material de lectura. Caso de estudio.
		<b>Resultados de aprendizaje esperados</b>	Aplica las técnicas de negociación internacional desde la perspectiva de los diferentes actores y su importancia dentro del marco de negociación.
		<b>Medios de evaluación</b>	Examen escrito Proyecto Aplicativo/Integrador
		<b>Sesiones - Calendarización</b>	Dos sesiones de tres horas cada una.
5. Negociación multilateral en un marco institucionalizado .	5.1. Coaliciones en la Organización Mundial de Comercio. 5.2. Coaliciones en las instituciones regionales y/o específicas. 5.3. Peso de los pequeños Estados. 5.4. Participación de las organizaciones de la sociedad civil. 5.5. Estudio de casos relevantes en materia económica.	<b>Estrategias educativas</b>	1. Participación interactiva: 2. Trabajo cooperativo o en equipo: 4. Investigación documental:
		<b>Recursos y materiales</b>	Pizarrón interactivo. Material de lectura. Videos.
		<b>Resultados de aprendizaje esperados</b>	Conoce las técnicas de negociación internacional y reconoce su aplicación de acuerdo al rol desempeñado por los actores.
		<b>Medios de evaluación</b>	Presentaciones/Exposición Oral Resolución de Problema o Caso
		<b>Sesiones - Calendarización</b>	Dos sesiones de tres horas cada una.

<p>6. Dimensiones culturales de la negociación internacional y su importancia e impacto en los negocios.</p>	<p>6.1. Diversidad cultural y de costumbres como fuentes de la cultura.</p> <p>6.2. Dinámica cultural y dimensiones culturales.</p> <p>6.3. Comparación entre cultura: poder, incertidumbre, individualismo vs. colectivismo.</p> <p>6.4. Cultura gerencial y Estilos de comunicación en los negocios.</p> <p>6.5. Costumbres y prácticas para los mercados globales.</p> <p>6.6. Negociar con América del Norte, América Latina y El Caribe.</p> <p>6.7. Negociar con la Unión Europea y Rusia.</p> <p>6.8. Negociar con Asia: China, Japón, India y el sureste asiático.</p> <p>6.9. Negociar con Oriente Medio y la Unión Africana.</p> <p>6.10. Perspectiva cultural de la política comercial de</p>	<p><b>Estrategias educativas</b></p>	<p>1. Participación interactiva:</p> <p>2. Trabajo cooperativo o en equipo:</p> <p>4. Investigación documental:</p>
		<p><b>Recursos y materiales</b></p>	<p>Pizarrón interactivo.</p> <p>Material de lectura.</p> <p>Videos.</p>
		<p><b>Resultados de aprendizaje esperados</b></p>	<p>Conoce y aplica los perfiles culturales y las técnicas de interacción entre ellos en los ámbitos de las negociaciones internacionales.</p>
		<p><b>Medios de evaluación</b></p>	<p>Presentaciones/Exposición Oral</p> <p>Resolución de Problema o Caso</p>
		<p><b>Sesiones - Calendarización</b></p>	<p>Cuatro sesiones de tres horas cada una.</p>

	<p>México.</p> <p>6.11. Multiculturalismo y medios de comunicación masivos.</p> <p>6.12. Retos y oportunidades de las empresas mexicanas ante los procesos de integración regional y la globalización.</p>		
7. Arquitectura de la negociación internacional.	<p>7.1. Fase preparatoria de la negociación.</p> <p>7.2. Características del negociador: Comunicación personal y psicología en la negociación.</p> <p>7.3. Logística y protocolo de la negociación.</p> <p>7.4. Estructura del debate.</p> <p>7.5. Diplomacia empresarial y negociación de controversias.</p>	<b>Estrategias educativas</b>	<p>1. Participación interactiva:</p> <p>4. Investigación documental:</p> <p>5. Exposición por parte de los alumnos:</p>
		<b>Recursos y materiales</b>	Pizarrón interactivo. Material de lectura. Videos.
		<b>Resultados de aprendizaje esperados</b>	Comprende la importancia de preparar las condiciones necesarias para el logro de una negociación internacional exitosa.
		<b>Medios de evaluación</b>	Presentaciones/Exposición Oral Resolución de Problema o Caso
		<b>Sesiones - Calendarización</b>	Una sesión de tres horas.
8. Resultado de la negociación internacional.	<p>8.1. Papel del mediador en la negociación internacional.</p> <p>8.2. Pautas para la redacción del</p>	<b>Estrategias educativas</b>	<p>1. Participación interactiva:</p> <p>2. Trabajo cooperativo o en equipo:</p>



acuerdo final. 8.3. Reglas de adopción del acuerdo final. 8.4. Acuerdo aceptado y acuerdo aceptable. 8.5. Estudio de casos relevantes en materia comercial	<b>Recursos y materiales</b>	Pizarrón interactivo. Material de lectura. Videos.
	<b>Resultados de aprendizaje esperados</b>	Administra eficientemente marcos de negociación internacional con enfoque en resultados.
	<b>Medios de evaluación</b>	Presentaciones/Exposición Oral Resolución de Problema o Caso
	<b>Sesiones - Calendarización</b>	Una sesión de tres horas.

### Criterios de evaluación

No tomaré en cuenta la asistencia

<b>Evaluaciones parciales</b>	<b>%</b>	<b>Fecha</b>	<b>Comentarios</b>
<b>60%</b>			
Examen escrito 1 (ES 1)	10		
Resolución de Problema o Caso 1 (RPC 1)	30		
Ensayo 1 (E 1)	20		

<b>Evaluaciones finales</b>	<b>%</b>	<b>Fecha</b>	<b>Comentarios</b>
<b>40%</b>			
Prácticas Finales 1 (PF 1)	40		

### Comentarios sobre los criterios de evaluación

Tema 1. Negociar en un mundo cada vez más interdependiente  
 Resultado de aprendizaje del tema: El alumno reconoce las diferentes perspectivas de negociación involucradas potencialmente en las relaciones internacionales. La militar, la diplomática, la de integración.  
 Instrumentos de evaluación: Criterios de calificación para examen escrito.

Evidencia: Examen escrito

Tema 2. Poder y negociación internacional.

Resultado de aprendizaje del tema: El alumno conoce las teorías más utilizadas en el análisis y práctica de las negociaciones internacionales. La teoría de juegos y sus derivaciones como el dilema del prisionero o el juego de la gallina.

Instrumentos de evaluación: Criterios de calificación para examen escrito.

Evidencia: Examen escrito

Tema 3. Cooperación y negociación internacional.

Resultado de aprendizaje del tema: El alumno conoce y aplica los principios de las relaciones internacionales en la negociación internacional. Tales como el principio de reciprocidad, o la escuela de Harvard.

Instrumentos de evaluación: Criterios de calificación para examen escrito.

Evidencia: Examen escrito

Tema 4. Negociación bilateral y multilateral. Negociación bilateral y multilateral.

Resultado de aprendizaje del tema: El alumno aplica las técnicas de negociación internacional desde la perspectiva de los diferentes actores y su importancia dentro del marco de negociación. Considerando asimetrías y grandes poderes.

Instrumentos de evaluación: Criterios de calificación para examen escrito.

Evidencia: Examen escrito

Tema 5. Negociación multilateral en un marco institucionalizado.

Resultado de aprendizaje del tema: El alumno conoce las técnicas de negociación internacional y reconoce su aplicación de acuerdo al rol desempeñado por los actores. Considerando coaliciones, instituciones regionales o especializadas y organizaciones de la sociedad civil.

Instrumentos de evaluación: Rúbrica de evaluación de casos de estudio

Evidencia: Documento final de análisis de caso de estudio

Tema 6. Dimensiones culturales de la negociación internacional y su importancia e impacto en los negocios.

Resultado de aprendizaje del tema: El alumno conoce y aplica los perfiles culturales y las técnicas de interacción entre ellos en los ámbitos de las negociaciones internacionales. Esto tomando en cuenta el ámbito de los negocios y las diferencias regionales en la dinámica cultural.

Instrumentos de evaluación: Rúbrica de evaluación de casos de estudio

Evidencia: Documento final de análisis de caso de estudio

Tema 7. Arquitectura de la negociación internacional.

Resultado de aprendizaje del tema: El alumno comprende la importancia de preparar las condiciones necesarias para el logro de una negociación internacional exitosa. Desglosado el método en sus diferentes fases y bajo un protocolo diplomático y empresarial.

Instrumentos de evaluación: Rúbrica de evaluación de casos de estudio  
Evidencia: Documento final de análisis de caso de estudio

Tema 8. Resultado de la negociación internacional.

Resultado de aprendizaje del tema: El alumno administra eficientemente marcos de negociación internacional con enfoque en resultados. Generando pautas para el acuerdo final, de acuerdo a las reglas de adopción y también en los casos en los que intervenga un mediador.

Instrumentos de evaluación: Rúbrica de evaluación de casos de estudio

Evidencia: Documento final de análisis de caso de estudio

Instrumento de evaluación de medio término: Ensayo (E1) 20%: Documento en forma de ensayo consistente en el diseño de un proyecto de negociación internacional, y como producto de una investigación de la (s) contraparte (s) y del mercado. El cual se evaluará de acuerdo a especificaciones de desarrollo del proyecto de negociación y sus criterios.

## **Referencias bibliográficas y sitios web**

### **Bibliografía básica**

1. Harris, P., Moran, R. y Moran, S. (2007). Managing Cultural Differences: global leadership strategies for the 21st century. USA: Butterworth Heinemann.
2. Maubert, Jean-Francois (2006). Las claves para triunfar. México: Alfaomega-Marcombo.
3. Yúdice, George (2005). El recurso de la cultura. Usos de la cultura en la era global. Barcelona: Gedisa, Serie Culturas.

### **Bibliografía complementaria**

1. Barba, Antonio y Pedro Solís (1997). Cultura de las organizaciones. Enfoques y metáforas en los estudios organizacionales. México: Vertiente.
2. Reygadas, Luis (2002). Ensamblando culturas. Diversidad y conflicto en la globalización de la industria. Barcelona: Gedisa, Serie Culturas.