

U A D E
N E G O C I A C I O N E S C O M E R C I A L E S
I N T E R N A C I O N A L E S

CALIFICACIÓN

Prof. Lanuque & Fernandez Rosello

EXAMEN PARCIAL

ALUMNO: _____

LEGAJO: _____

CONDICIONES: Utilice letra clara y legible. Solicite hojas adicionales a los docentes. No se levante del banco, los docentes se acercarán para clarificar solamente dudas respecto de las consignas de este examen. Firme todas las hojas que utiliza. No realice el examen en lápiz. El examen será eximido con un 60% de contenido correcto. Piense y elabore su respuesta, para que la misma sea clara y concisa. Las preguntas a desarrollar, para obtener la totalidad del puntaje asignado, deberán ser contestadas totalmente (en forma completa) conforme a los contenidos de la Cátedra.

NOTA	0% - 40%	41% - 59%	60% - 64%	65% - 70%	71% - 74%	75% - 79%	80% - 89%	90% - 94%	95% - 100%
	2	3	4	5	6	7	8	9	10

- 1)

“Negociador Experto”: mencione 10 características, describa ampliamente cada una, y mencione un ejemplo de personalidades de la política y/o economía para cada una de las características. Justifique su elección.
- 2)

Dimensiones Culturales de la Negociación: haga referencia al conflicto Venezuela vs Mercosur y Estados Unidos. Mencione puntos para destrabajar el conflicto y lograr una negociación.
- 3)

¿Qué es un acuerdo inteligente? Detalle concepto y características. Relacionelo al tema: Fondos Buitres, CFK vs Griesa describiendo el caso de negociación en 30 renglones.
- 4)

En negociación DISTRIBUTIVA, describa 15 características? Mencione 1 ejemplo de cada una en relación al mundo de la negociación internacional.
- 5)

En referencia al libro: “Si, de acuerdo”, redacte un resumen ejecutivo sobre una NEGOCIACION INTERNACIONAL, de 40 renglones con introducción, desarrollo, fin. Mencione: conclusiones, puntos de aprendizaje.

** RECUERDE FIRMAR Y COLOCAR SU NOMBRE EN TODAS LAS HOJAS DE ESTE EXAMEN PARCIAL **