

Licenciatura en Comercio Internacional

Materia: NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

Prof. Lanuque & Fernandez Rosello

EXAMEN FINAL

TEMA

Estudiante: Lu:

CONDICIONES GENERALES DE LA EVALUACIÓN

Lea cada una de las preguntas con atención y luego responda con el mayor grado de detalle posible. Las respuestas vagas e incompletas no serán tenidas en cuenta.

Se ruega contestar con letra clara, legible y en forma ordenada y prolija.

Piense y elabore su respuesta de manera que la misma sea clara y concisa.

Cada pregunta tiene un valor de 20%.

La interpretación forma parte de la evaluación y de su nota.

No está permitido el uso del celular durante el examen, bajo ninguna circunstancia.

No está permitido consultar libros, cuadernos o apuntes durante el examen. Recuerde que la honestidad académica contribuye a su formación personal y si la infringe, recursará la materia y recibirá una sanción.

No olvide firmar el examen al finalizar.

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

- Según el libro "Como negociar con ventaja", Bill Scott habla sobre "los principios que gobiernan las concesiones", ¿Cuáles son? Describa específicamente cada uno. Ejemplifique con situaciones internacionales.

- Redacte un discurso presidencial a ser leído por el Presidente Mauricio Macri frente a los presidentes del Mercosur intentando convencer a los mismos sobre la eliminación de Venezuela del bloque. Utilice estrategias persuasivas orientadas a los hechos de público conocimiento acaecidos en aquel país. Procure utilizar modismos utilizados por Macri, notas sobre comunicación no verbal, focalizando específicamente en su estilo de negociación. Cite instrucciones de lectura y entonación entre paréntesis. (30 renglones)

- Roberto Luchi escribe en su libro "Negociaciones complejas" sobre "Expectativas básicas", ¿Cuáles son? Desarrolle cada una. Luego escriba un abstract de 30 renglones sobre la importancia de su estudio para la negociación empresarial.

- Juan Carlos Beltramo en " Como negociar internacionalmente", habla sobre "negociaciones de dos vías y negociaciones cruzadas. Redacte un decálogo sobre la tematica.

5.

A. ¿Ud. Considera que el llanto es un recurso dramático útil en el proceso de negociación? ¿Qué procura el que lo utiliza? ¿Cuán eficaz es dicho recurso? ¿Está basado en principios integrativos o distributivos? Justifique.

B. ¿Qué estilos de negociación caracterizaron la gestión de Susana Malcorra como Ex Ministra de Relaciones Exteriores de la República Argentina? ¿Ud. Cree que la citada cuenta con habilidades negociadoras? En caso que sí: ¿Cuáles son las más evidentes? Justifique.

C. Compare los estilos de negociación de los presidentes Donald Trump y Mauricio Macri. ¿Qué similitudes y diferencias ostentan? ¿Quién se caracteriza por poseer mayor poder negociador? ¿De qué manera los atributos personales influyen en las negociaciones internacionales? ¿Qué estilos de negociación utilizaron en el encuentro reciente celebrado en los EUA? ¿Qué pretendía negociar Donald Trump? ¿Qué pretendía negociar Mauricio Macri? ¿Quién obtuvo mejores resultados?

- Negociación Virtual, genere un caso de negociación, con introducción, desarrollo y fin (20 renglones) entre dos empresas y/o países, detallando 15 ejes centrales de la tematica.