



SILABO

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

I. DATOS INFORMATIVOS

- 1.1. Código : 083854
 1.2. Ciclo : VIII
 1.3. Créditos : 3
 1.4. Área curricular : Formación Profesional
 1.5. Condición : Obligatoria
 1.6. Semestre Académico : 2019 - II
 1.7. Duración : 16 semanas: 64 horas
 1.8. Horas semanales : 4 HT: 2 HP: 2
 1.9. Requisitos : Oportunidades de Negocios con Bloques Comerciales
 1.10. Facultad : Ciencias Administrativas
 1.11. Escuela Profesional : Negocios Internacionales
 1.12. Profesores : Comisión Académica
 1.13. Texto Básico : Cornejo, E. (2012). Negociaciones de Calidad: Teoría y Casos. Lima: San Marcos.
 Fisher, R.; Ury, W. y Patton B. (2009). Sí de Acuerdo. Bogotá: Norma

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de formación profesional, es de naturaleza teórica y práctica, tiene por propósito desarrollar la capacidad de negociación y solución de conflictos, inherente en su conducta humana y desempeño del futuro profesional.

Organiza sus contenidos en las siguientes unidades de aprendizaje: I. Aspectos Básicos de la Negociación II. Aspectos Básicos de la Negociación III. Aspectos Básicos de la Solución de Conflictos. IV. Negociaciones Internacionales

III. COMPETENCIA DE ASIGNATURA

Aplica y elabora con eficiencia las herramientas de negociación, solución de conflictos y contratos modernos de negociación, valorando la relevancia de estos conocimientos en su ejercicio personal, académico y profesional.

IV. CAPACIDADES

-) Comprende los conceptos y fundamentos básicos de la negociación, apreciando la importancia de la negociación en el desarrollo de la sociedad.
-) Aplica y evalúa con eficiencia las diversas técnicas de negociación, considerando las variables del contexto.
-) Aplica y evalúa las diversas técnicas y mecanismos de solución de conflictos en los diferentes aspectos de la vida personal y vida profesional, con uso adecuado de los conceptos y fundamentos básicos de la solución de conflictos.
-) Aplica y evalúa los modelos de contratos vigentes en la actualidad, reconociendo y comprendiendo los modelos específicos de negociación internacional para su desarrollo profesional y académico.

V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I: ASPECTOS BÁSICOS DE LA NEGOCIACIÓN I				
CAPACIDAD: Comprende los conceptos y fundamentos básicos de la negociación, apreciando la importancia de la negociación en el desarrollo de la sociedad.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	<ul style="list-style-type: none">) Disposición por aprender) Tolerancia y democracia 			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
1) Fundamentos básicos de la Negociación.	Ejemplifica y utiliza los conceptos de negociación, dado una lista de situaciones-problema y haciendo uso de información.	Exposición dialogada	2
			Taller	2
2) Elementos de la negociación.	Selecciona y ejemplifica con eficiencia las características de cada elemento de la negociación.	Exposición problémica	2
			Trabajo en equipo	2

3) Tipos de negociación.	Selecciona, ejemplifica y utiliza con eficiencia los fundamentos y las características de cada tipo de negociación.	Exposición dialogada	2
			Aplicación de criterios e indicadores	2
4) Fundamentos y características de las estrategias de negociación.	Selecciona y Utiliza, las estrategias de negociación, dado una lista de situaciones-problema, haciendo uso de un caso aplicativo con la ayuda de las diapositivas de clase, a nivel individual y grupal.	Clase magistral	2
			Exposición dialogada	2
Referencias:) Cornejo, E. (2012). Negociaciones de Calidad: Teoría y Casos. Lima: San Marcos.) Fisher, R.; Ury, W. y Patton, B. (2009). Sí de Acuerdo. Bogotá: Norma				

UNIDAD II: ASPECTOS BÁSICOS DE LA NEGOCIACIÓN II				
CAPACIDAD: Aplica y evalúa con eficiencia las diversas técnicas de negociación, considerando las variables del contexto.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
) Disposición por aprender) Tolerancia y democracia.			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
5) Etapas del proceso de negociación.	Ejemplifica y practica con eficiencia el proceso que debe seguir para una negociación dado una lista de actividades, haciendo uso de las diapositivas del curso a nivel grupal.	Exposición problémica	2
			Taller	2
6) Desarrolla en la práctica las técnicas de Negociación:1er caso Ejercicios de Cotización del Precio del Petróleo	Desarrollo y práctica con eficiencia los procesos de negociación.	Estudio de casos	2
			Solución de casos	2
7) Desarrolla en la práctica las técnicas de Negociación:2do caso La Renovación del Contrato del futbolista Diego de Almagro	Desarrollo y práctica con eficiencia los procesos de negociación.	Estudio de casos	2
			Solución de casos	2
8) Desarrolla en la práctica las técnicas de Negociación:3er Caso La Ratificación de un TLC por el Congreso	Desarrollo y práctica con eficiencia los procesos de negociación.	Estudio de casos	2
			Evaluación Parcial	4
Referencias:) Cornejo, E. (2012). Negociaciones de Calidad: Teoría y Casos. Lima: San Marcos.) Flink, B. y Pinkas, J. (2001). Negociaciones Eficaces: implemente las mejores estrategias y tácticas. Lima: El Comercio.				

UNIDAD III: ASPECTOS BÁSICOS DE LA SOLUCIÓN DE CONFLICTOS	
CAPACIDAD: Aplica y evalúa con eficiencia las diversas técnicas y mecanismos de solución de conflictos en los diferentes aspectos de la vida personal y vida profesional, con uso adecuado de los conceptos y fundamentos básicos de la solución de conflictos.	

Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	<ul style="list-style-type: none">)] Disposición por aprender)] Tolerancia y democracia. 			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
9)] Fundamentos básicos de los conflictos.	Ejemplifica y utiliza con eficiencia los conceptos de conflicto, dada una lista de situaciones.	Exposición dialogada	2
			Conferencia dialogada	2
10)] Tipos de conflictos.	Selecciona, ejemplifica y utiliza, con eficiencia, los fundamentos y las características de cada tipo de conflicto, luego de la explicación en la sesión de aprendizaje y dada una lista actividades.	Exposición problémica	2
			Exposición dialogada	2
11)] Fuentes del conflicto.	Selecciona y ejemplifica las características de cada elemento que participa en un conflicto dado un texto de lectura.	Exposición dialogada	2
			Conferencia dialogada	2
12	Etapas del proceso de un conflicto, y los fundamentos y características de los mecanismos de solución de conflictos.	Ejemplifica y practica el proceso que debe seguir para una negociación, dada una lista de actividades.	Exposición dialogada	2
			Taller	2
Referencia:)] Schmidt, W. H. (et. al) (2004). Negociación y Resolución de conflictos. Buenos Aires: Deusto.				

UNIDAD IV: NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

CAPACIDAD: Aplica y evalúa los modelos de contratos vigentes en la actualidad, reconociendo y comprendiendo los modelos específicos de negociación internacional para su desarrollo profesional y académico.

Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	<ul style="list-style-type: none"> • Disposición por aprender • Tolerancia y democracia. 			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
13)] Contenido, características y funciones de un contrato de Factoring.	Ejemplifica y elabora un contrato de Factoring dado un caso de estudio,.	Exposición dialogada	2
			Técnicas participativas	2
14)] Contenido, características y funciones de un contrato de Joint Venture.	Ejemplifica y elabora con eficiencia un contrato de Joint Venture, dado un caso de estudio, haciendo uso de los formatos de contrato a nivel grupal.	Exposición problémica	2
			Taller	2
15)] Contenido, características y funciones de un contrato de franquicia.	Ejemplifica y elabora con eficiencia, un contrato de Franquicia dado un caso de estudio haciendo uso de las diapositivas y del uso de los formatos de contrato, a nivel grupal.	Exposición dialogada	2
			Taller	2
16)] Contenido, características y funciones de un contrato de Leasing. Examen Final	Ejemplifica y elabora con eficiencia, un contrato de Leasing dado un caso de estudio, a nivel grupal.	Exposición dialogada	2
			Demostración	2
Referencias:)] Aldana, F. (2007). El Arte de la Negociación Empresarial: Manual del Comprador Eficaz. Madrid: Mad.				

VI. METODOLOGÍA

6.1. Estrategias centradas en la enseñanza

- a. Exposición dialogada y participativa
- b. Estudio de casos
- c. Simulación
- d. Discusión en grupos pequeños
- e. Solución de casos
- f. Trabajo en equipo

6.2. Estrategias centradas en el aprendizaje

- a. Técnicas de concientización
- b. Exposición problémica
- c. Taller
- d. Inducción
- e. Deducción
- f. Razonamiento lógico

VII. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

- a. Fuentes de información
- b. Guías de aprendizaje y autoaprendizaje
- c. Separatas
- d. Manual de asignatura

VIII. EVALUACIÓN

La evaluación es un componente del proceso formativo que implica el recojo de información sobre los rendimientos y desempeños del estudiante. Permite el análisis para mejorar el proceso de enseñanza – aprendizaje. Se evalúa antes, durante y al finalizar el proceso, según la siguiente Tabla:

Evaluación Académicas	Peso
Prueba de entrada	Sin nota
Evaluación de Proceso	60%
Examen Parcial	20%
Examen Final	20%

- Antes: prueba de entrada.-Se realiza una evaluación inicial, diseñada para recoger los saberes que posee el estudiante para asumir la asignatura y cuyo resultado no interviene en el cálculo de la calificación de la asignatura.
- Durante: Evaluación de Proceso.- De acuerdo al objetivo de aprendizaje de la asignatura se evalúan las competencias adquiridas por el estudiante utilizando los criterios establecidos en el anexo N° 1
- Examen: Parcial y Final.- Se evalúa los productos del aprendizaje, al finalizar una o más unidades de aprendizaje, usándose la prueba escrita como instrumento de medición (examen parcial y examen final).

IX. RESUMEN DE TEMAS DEL CPC DE PREGRADO CUBIERTOS EN ESTE CURSO

RESUMEN DE TEMAS DEL CPC	HORAS/MINUTOS (Ó% de un curso de 4 horas semanales*)
a. Marketing	-
b. Finanzas en Negocios	-
c. Contabilidad	4
d. Gestión	24
e. Ambiente Legal de Negocios	-
f. Economía	-
g. Ética de Negocios	-
h. Dimensiones Globales de los Negocios	12
i. Sistemas de Información	16
j. Técnicas Cuantitativas o Integradora	-
k. Políticas de Negocios o Experiencia completa o integradora	8
Total Estimado de Horas de Cobertura del CPC	64

X. FUENTES DE INFORMACIÓN COMPLEMENTARIAS

10.1. Fuentes bibliográficas

-) Fisher, R. y Shapiro, D. (2007). Las Emociones en la Negociación. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
-) Ury, W. (2007). El Poder de un No Positivo: Cómo decir No y sin embargo llegar al Sí. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
-) Lax, D. y Sebenius, J. (2007). Negociación Tridimensional. Bogotá: Grupo Editorial Norma.

10.2. Fuentes hemerográficas

-) Revista Business
-) Diario El Comercio
-) Diario Gestión.