

**PROGRAMA DE ASIGNATURA
- SÍLABO -**

1. DATOS INFORMATIVOS

| | | | | |
|---|--|-------------------------|---|-------------------------|
| MODALIDAD: Presencial | DEPARTAMENTO: Ciencias Económicas y Administrativas | | AREA DE CONOCIMIENTO: Negocios Internacionales | |
| CARRERA: Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Internacional | NOMBRES ASIGNATURA: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL I | | PERÍODO ACADÉMICO: ABRIL 2016-MAR 2016 | |
| PRE-REQUISITOS: ESTRATEGIA COMPETITIVA CADM 37048 | CÓDIGO: CADM 33058 | NRC: | CRÉDITOS: 4 | NIVEL: OCTAVO |
| CO-REQUISITOS: | FECHA ELABORACIÓN: 18/8/2016 | SESIONES/SEMANA: | | EJE DE FORMACIÓN |
| | | TEÓRICAS: | LABORATORIOS: | |

DOCENTE:
MG. MARIA ISABEL SÁNCHEZ

DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA:

- La asignatura se enfoca en comprender la importancia de la negociación internacional como herramienta para lograr acuerdos comerciales y solucionar diferencias. Además, reforzará los conocimientos complementarios para resolver problemas organizacionales utilizando destrezas y habilidades en la gestión de negocios.
- El trabajo académico propuesto pretende identificar los diversos aspectos generales y fundamentales, que desembocan en el aprendizaje de cómo saber gerenciar y tomar decisiones en las negociaciones internacionales, cuyo análisis conlleva aspectos de habilidades humanas y técnicas bajo el escenario de convenios bilaterales con otros países y la integración, los productos, la logística, y el marketing en el manejo de las operaciones y relaciones comerciales.

COMPETENCIAS A LOGRAR:

UNIDAD DE COMPETENCIA GENÉRICA:

- Desde un punto de vista general, el estudiante conseguirá analizar su propia capacidad como negociador/a. Esto ayudará a aumentar el conocimiento para potenciar las habilidades y mitigar los puntos débiles.
- Cambiar actitudes personales cuando se desarrolla una negociación comercial para aumentar la capacidad de influir y de comprar/vender mejor, obteniendo todas las partes involucradas en la negociación "ganar-ganar".
- Aprender a adaptarse a cada tipología de persona para conseguir una comunicación más efectiva, evitando conflictos y obteniendo mejores resultados en las negociaciones.
- Adquirir conocimientos sobre el proceso de una negociación, desarrollar estrategias en función de la situación y así lograr la recomendación del cliente.

UNIDAD DE COMPETENCIA ESPECÍFICA:

- Aplicar los conocimientos en la práctica. En entornos organizativos internacionales que exigen o implican negociar con una o varias personas. Negociaciones simulada de complejidad baja y media
- Capacidad de consideración multidisciplinar de un problema que implica una negociación simple o de mediana complejidad
- Habilidad para el manejo del conflicto y selección del método apropiado para la solución de problemas.
- Capacidad para entender el impacto del entorno comercial-económico en la empresa internacional

ELEMENTO DE COMPETENCIA:

- Aplica los principios generales del conocimiento de la carrera para desarrollar habilidades y destrezas que permita reconocer, comprender y aplicar procesos de negociación con eficiencia y eficacia

RESULTADO FINAL DEL APRENDIZAJE:

- Integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular estrategias básicas de negociación internacional a partir de una información comercial-económica.

CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA A LA FORMACIÓN PROFESIONAL:

- El estudio de la asignatura de Negociación Internacional I, contribuye en la formación profesional de los estudiantes de la ESPE, por cuanto tiene incluido aspectos comerciales y técnicos con un enfoque práctico mediante estudio de casos reales de negociación y logra concienciar las bases de la negociación en general para enmarcar la negociación en entornos internacionales

2. SISTEMA DE CONTENIDOS Y PRODUCTOS DEL APRENDIZAJE

| No. | UNIDADES DE CONTENIDOS | EVIDENCIAS DEL APRENDIZAJE Y SISTEMA DE TAREAS |
|-----|---|--|
| 1 | <p>UNIDAD 1: Fundamentos de la Negociación Internacional</p> | <p>Producto de Unidad1: Entender la importancia de la negociación empresarial internacional, a través de casos para identificar las diferencias entre los negocios locales e internacionales</p> |
| | <p>Contenidos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Importancia de la Negociación Empresarial internacional <ul style="list-style-type: none"> - Expandir las ventas - Adquirir recursos - Minimizar riesgos 2. Modos de operación en los negocios internacionales. <ul style="list-style-type: none"> - Exportaciones e importaciones de mercancías - Exportaciones e importaciones de servicios - Inversiones. 3. Diferencia de negocios internacionales y negocios nacionales, <ul style="list-style-type: none"> - Factores físicos y sociales - El entorno competitivo 4. Entorno de la Negociación <ul style="list-style-type: none"> - Características del negociador - Recomendaciones prácticas en la negociación 5. Proceso de negociación <ul style="list-style-type: none"> - Búsqueda de información en la preparación - Establecimiento de objetivos de la negociación - Preparando estrategia y tácticas básicas en la preparación 6. Desarrollo de la negociación <ul style="list-style-type: none"> - Persuasión mediante argumentos - Argumentos y objeciones - Grid del negociador 7. Concesiones y el acuerdo <ul style="list-style-type: none"> - Las concesiones en la negociación - Superar bloqueos - Distintas formas de acuerdo | <p>Tarea 1: Desarrollar y poner en práctica un ejercicio de negociación con el resto de compañeros del grupo. Este ejercicio deberá incluir los procesos que son considerados importantes y claves en una negociación. Para ello, el profesor/a responsable de la asignatura entregará los documentos con antelación para garantizar su estudio, análisis y preparación.</p> |

| | | |
|---|---|---|
| 2 | <p>UNIDAD 2: Herramientas del negociador internacional</p> | <p>Producto de Unidad2: Aplica herramientas de negociación en procesos de complejidad básica y media</p> |
| | <p>Contenidos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Escucha activa <ul style="list-style-type: none"> - Ventajas - Manejo eficaz de las preguntas 2. Material de apoyo a la negociación <ul style="list-style-type: none"> - El dossier, su contenido y forma - Utilización de gráficos y diagramas 3. Entorno físico en la negociación <ul style="list-style-type: none"> - Creando el ambiente adecuado - Protocolo y utilización efectiva en la negociación 4. La psicología aplicada a la negociación <ul style="list-style-type: none"> - Decisiones y necesidades - Decisiones racionales - Comunicación y negociación 5. Los grupos y la negociación <ul style="list-style-type: none"> - Entorno y comunicación en los grupos - Liderazgo 6. Asertividad en la negociación <ul style="list-style-type: none"> - Autodominio - Cambio de Hábitos - Casos de estudio | <p>Tarea 1: Estudiar y analizar una negociación que esté publicada en diferentes medios, especialmente en revistas de divulgación científica, relacionada con temas tales como: negociaciones internacionales; negociaciones comerciales entre empresas; problemas entre los dirigentes de una organización y los dirigentes de un país o países; etc.</p> <p>Tarea 2: Desarrollar y poner en práctica un ejercicio de negociación con el resto de compañeros del grupo. Este ejercicio deberá incluir los procesos que son considerados importantes y claves en una negociación. Para ello, el profesor/a responsable de la asignatura entregará los documentos con antelación para garantizar su estudio, análisis y preparación.</p> |
| 3 | <p>UNIDAD 3 : Negociaciones comerciales</p> | <p>Producto de Unidad 3: Manejo de los conceptos de negociación empresarial para establecer escenarios posibles para la internalización de bienes y productos</p> |
| | <p>Contenidos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Negociaciones comerciales <ul style="list-style-type: none"> - Mercados industriales - Mercados de consumo - Mercados de servicio - Estudio de casos 2. Negociaciones con grupos de compra <ul style="list-style-type: none"> - Negociaciones con grandes clientes 3. Negociaciones internacionales <ul style="list-style-type: none"> - Los principales elementos a tener en cuenta - Principales errores - Ejemplos de empresas - Ejemplos concretos de negociación intercultural 4. La aplicación práctica de la negociación intercultural <ul style="list-style-type: none"> - Negociaciones en ambientes simulados | <p>Tarea1: Establecer la internacionalización de las empresas expuestas en la unidad 3 en base a su historia y a las estrategias utilizadas para llegar a su internacionalización y a la actualidad como empresas de éxito,</p> <p>Tarea 2 Investigar y analizar en una empresa concreta y real, junto con el Director Comercial, Jefe de Ventas, Product Manager, Director de Compras,..., una situación de negociación comercial ,que haya supuesto una ventaja competitiva para la organización. Procurar que sea una organización de la que exista documentación o informaciones publicadas en los medios que justifiquen los hechos relatados. Y sobre todo, que os permita relacionarlo con el contenido de la asignatura.</p> |

| | | |
|--|-------------------------------|--|
| | de baja y mediana complejidad | |
|--|-------------------------------|--|

Resultados y contribuciones a las competencias profesionales:

| LOGRO O RESULTADOS DE APRENDIZAJE | NIVELES DE LOGRO | | | El estudiante debe |
|---|------------------|---------|--------|---|
| | A Alta | B Media | C Baja | |
| A. Diseñar sistemas, componentes o procesos bajo restricciones realistas. | X | | | Preparar, definir y evaluar el proceso de negociación, basado en el entorno interno y externo |
| B. Comunicarse efectivamente. | X | | | Desarrollar sus actividades empresariales a través de una comunicación ética |
| C. Conocer temas contemporáneos del entorno para la negociación | X | | | Procurar estar actualizado en el entorno económico, comercial y social local y del exterior |
| D. Usar técnicas, habilidades y herramientas prácticas para la negociación. | X | | | Utilizar todas las herramientas dictadas en la asignatura |

3. FORMAS Y PONDERACIÓN DE LA EVALUACIÓN.

| | 1er Parcial* | 2do Parcial* | 3er Parcial* |
|---|--------------|--------------|--------------|
| Tareas/ejercicios | 4 | 4 | 4 |
| Investigación | 4 | 4 | 4 |
| Lecciones | | | |
| Pruebas | 4 | 4 | 4 |
| Laboratorios/informes | 4 | 4 | 4 |
| Evaluación parcial | 4 | 4 | 4 |
| Producto de unidad | | | 4 |
| Defensa del Resultado final del aprendizaje y documento | - | - | |
| Total: | 20 | 20 | 20 |

4. PROYECCIÓN METODOLÓGICA Y ORGANIZATIVA PARA EL DESARROLLO DE LA ASIGNATURA

| |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación de clases conferencia intercaladas por ejercicios en los que los participantes pueden vivenciar los conceptos presentados; de manera que durante el transcurso de los módulos, los alumnos podrán absorber conceptos y pasar gradualmente a identificar mejor las situaciones en que podrán aplicar los conocimientos adquiridos. ▪ El aprendizaje se desarrollará a través de exposiciones de conocimientos generales, donde se entregará conceptos básicos y fundamentales para el aprendizaje del estudiante; se complementará con el establecimiento de actividades y destrezas que se desarrollarán durante el semestre y finalmente se trabajará en contenidos actitudinales que permitan promover actitudes valorativas en los estudiantes, de esta manera se logrará una comprensión e interpretación correcta de la materia que le permita realizar un análisis de elementos y relaciones de todos los conceptos y funcionamiento de los principios integracionistas y de globalización, de tal forma que el estudiante logre sintetizar el conocimiento, para sobre ello ejecutar las correspondientes evaluaciones. |
| <p>(PROYECCIÓN DEL EMPLEO DE LAS TIC EN LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ (Se utilizarán slides de powerpoint, videos prácticos ▪ Se podrá colocar la materia en las aulas virtuales de la Universidad de las Fuerzas Armadas |

**5. DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO:
PRESENCIAL**

| TOTAL HORAS | CONFERENCIAS | CLASES PRÁCTICAS | LABORATORIOS | CLASES DEBATES | CLASES EVALUACIÓN | TRABAJO AUTÓNOMO DEL ESTUDIANTE |
|-------------|--------------|------------------|--------------|----------------|-------------------|---------------------------------|
| 64 | 27 | 6 | 15 | 6 | 10 | 64 |

6. TEXTO GUÍA DE LA ASIGNATURA

| TÍTULO | AUTOR | EDICIÓN | AÑO | IDIOMA | EDITORIAL |
|--------|-------|---------|-----|--------|-----------|
| | | | | | |

7. BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

| TÍTULO | AUTOR | EDICIÓN | AÑO | IDIOMA | EDITORIAL |
|---|---|-----------------------------|------|---------|-----------|
| Estrategia Competitiva | Michael Porter | | 2009 | Español | Pirámide |
| Negocios Internacionales | DANIELS, John RADEBAUGH, Lee H. y SULLIVAN, Daniel | DECIMO SEGUN- DA EDICIÓN | 2010 | Español | |
| After neoliberalization in: Globalizations | Brener, Neil | | 2010 | Ingles | |

8. LECTURAS PRINCIPALES:

| TEMA | TEXTO | PÁGINA |
|---|---------------------------------------|---------------------|
| Historia económica de América Latina | varios | |
| http://www.bibliotecasdelecuador.com | Investigación y Normas APA | Repositorio ESPE |
| http://www.aduana.gob.ec/index.action | Sistemas Plataforma Tecnológica | |
| http://www.comunidadandina.org/prensa/noticias/noticias.htm | Información Aprendizaje | |
| www.educ-virtual.com | Aula Virtual de aprendizaje | |
| www.google.com.ec | Aplicación de Google Sites | |
| http://comercioexteriorecuador.com/index.php/en/template/category/view/1 http://www.todocomercioexterior.com.ec/es/todo-comercio-exterior-e404-html http://www.alternativabolivariana | Material de apoyo | |

9. ACUERDOS:

DEL DOCENTE:

- Esforzarme en conocer con amplitud y profundidad al campo académico, científico y práctico de la asignatura que enseño y preparar debidamente actualizado cada tema que exponga
- Asistir a clases siempre y puntualmente dando ejemplo al estudiante para exigirle igual comportamiento
- Motivar, estimular y mostrar interés por el aprendizaje significativo de los estudiantes y evaluar a conciencia y con justicia el grado de aprendizaje de los estudiantes
- Fomentar en los estudiantes el interés por la ciencia y la innovación tecnológica, propugnando además una conciencia social que los impulse a conocer la situación económica y social del país, con un sentido de participación y compromiso
- Las relaciones con mis colegas deberán estar sustentadas en los principios de lealtad, mutuo respeto, consideración, solidaridad y en la promoción permanente de oportunidades para mejorar el desarrollo profesional
- Contribuir en forma comprometida, con calidad de mi labor educativa, al prestigio y eficiencia de nuestra institución
- Promover y mantener el cuidado de las propiedades físicas e intelectuales de la institución, para asegurar un ambiente propicio para el mejoramiento continuo del proceso enseñanza aprendizaje
- La solución de conflictos y diferencias entre docentes y demás compañeros de la institución deberán resolverse mediante el dialogo y el consenso.

DE LOS ESTUDIANTES:

- Ser honesto, no copiar, no mentir ni robar en ninguna forma y cumplir la normativa del Reglamento del Estudiante.
- Firmar toda prueba y trabajo que realizo en conocimiento de que no he copiado de fuentes no permitidas.
- Mantener en reserva pruebas, exámenes y toda información confidencial.
- Colaborar con los eventos programados por la institución e identificarme con la Carrera
- Llevar siempre mi identificación en un lugar visible.
- Ser partícipe de una educación libre, trabajar en grupo y colaborar en todo sentido con los demás.
- Conducirme de tal manera que no debilite en forma alguna las oportunidades de realización personal y profesional de otras personas dentro de la comunidad universitaria; evitaré la calumnia, la mentira la codicia, la envidia.
- Promover la bondad, reconocimiento, la felicidad, la amistad, la solidaridad y la verdad.
- Respetar y cuidar todas las instalaciones físicas que conforman la carrera, así como sus laboratorios y el campus en general.

Ing. Franco Machado Espinosa
DOCENTE DE LA MATERIA

Ing. Fabián Guayasamín S. MIB
COORDINADOR DEL ÁREA DE CONOCIMIENTO
DE COMERCIO EXTERIOR

Tcnrl. Gabriel Zárate Zapata
DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO