

VICERRECTORADO ACADÉMICO

**PROGRAMA DE ASIGNATURA
- SÍLABO -**

1. DATOS INFORMATIVOS

MODALIDAD: PRESENCIAL	DEPARTAMENTO: CADM		ÁREA DE CONOCIMIENTO COMERCIO EXTERIOR	
CARRERAS: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION INTERNACIONAL	NOMBRE ASIGNATURA: NEGOCIACION INTERNACIONAL II		PERÍODO ACADÉMICO: OCTUBRE 2016/ FEBRERO 2017	
PRE-REQUISITOS: TECNICAS DE NEGOCIACION INTERNACIONAL	CÓDIGO:	NRC: 1039-1040	CRÉDITOS: 4	NIVEL: NOVENO NIVEL
CO-REQUISITOS:	FECHA ELABORACIÓN: 17/10/2016	SESIONES/SEMANA: TEÓRICAS:		EJE DE FORMACIÓN ADMINISTRATIVA Y EMPRESARIAL
		LABORATORIOS:		
DOCENTE: ING. RAMIRO RIVERA				

DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA:

- La asignatura Negociación Internacional II consiste en el estudio de las variables que afectan a los el proceso de contratación y adquisición de bienes y servicios; su influencia en la toma de decisiones empresariales, así como el uso de las teorías y conceptos vigentes de política comercial internacional, en la cual se desenvuelven los negocios con el exterior.
- Durante este curso, se revisará las estrategias y habilidades que llevan a negociaciones exitosas.
- La materia se enfocará 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.
- Desarrollará la capacidad de analizar y evaluar planes de negociación.

UNIDADES DE COMPETENCIAS A LOGRAR:

UNIDADES DE COMPETENCIAS QUE SE ARTICULAN:

Genéricas:

- Fomenta el liderazgo y espíritu del negociador para una buena gestión empresarial, enfocándose primordialmente en fortalecer el plan de negocios de la empresa y tornarla más rentable.
- Desarrolla habilidades de comunicación efectiva y refuerza la inteligencia emocional que debe tener un negociador internacional
- Impulsa una visión estratégica amplia, que le posibilite anticiparse a las consecuencias y tendencias futuras; tomando en cuenta el contexto local, regional y global.
- Analiza para el proceso de negociación el entorno económico, de mercado, cultural, y social en el que se desenvuelve la empresa, con la aplicación de las herramientas y conocimientos de la profesión.

<p><u>Específicas:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Preparar y desarrollar técnicamente el proceso de negociación • Planificar y ejecutar negociaciones multiculturales • Fortalecer las competencias básicas del negociador internacional- valores y ética, comunicación efectiva, conocimiento del negocio
<p><u>ELEMENTO DE COMPETENCIA:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Aplica los principios generales del conocimiento de la carrera para desarrollar habilidades y destrezas que permita planificar, organizar, dirigir y evaluar procesos de negociación con eficiencia y eficacia
<p><u>CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA EN LA FORMACIÓN PROFESIONAL:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - El estudio de la asignatura de Negociación Internacional II, contribuye en la formación profesional de los estudiantes de la ESPE, por cuanto tiene supeditado aspectos empresariales, estratégicos y técnicos con un enfoque práctico mediante estudio de casos reales de negociación a nivel local, regional y global
<p><u>PRODUCTO INTEGRADOR DEL APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Aplica las normas administrativas, estratégicas y gerenciales para poder tener efectividad en la negociación internacional

2. SISTEMA DE CONTENIDOS Y PRODUCTOS DEL APRENDIZAJE POR UNIDADES DE ESTUDIO

No.	Unidad 1: CONCEPTOS ESCENCIALES DE NEGOCIACIÓN	EVIDENCIA DEL APRENDIZAJE Y SISTEMA DE TAREAS
	<p>1.1 Negociación Empresarial internacional</p> <p>1.1.1. Naturaleza y características</p> <p>1.1.2. Negociación Efectiva</p> <p>1.1.3. Tipos de negociación</p> <p>1.1.4. Estilos de negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Colaborativo • Competitivo • Complaciente • Comprometido • Evitar <p>1.1.5. Proceso negociador</p> <p>1.1.6. Resultados de la negociación</p> <p>1.2. Estrategias y tácticas</p> <p>1.2.1. Estudio de casos de negociación</p> <p>1.2.2. Planeación de la negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zona de Posible acuerdo ZOPA • Punto de abandono <p>1.2.3. Consideraciones clave en la preparación de las negociaciones</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Permite al estudiante diferenciar claramente los elementos y terminología vinculada con los procesos de negociación que rigen a las empresas locales e internacionales • Permite al estudiante definir y entender el proceso de negociación, necesario para obtener resultados satisfactorios para su empresa. • Concientizar en la necesidad de estructurar una negociación

Unidad N. 2: NEGOCIACION EMPRESARIAL-NEGOCIACIÓN BASADA EN INTERESES	EVIDENCIA DEL APRENDIZAJE Y SISTEMA DE TAREAS
<ul style="list-style-type: none"> • 2.1 Introducción <ul style="list-style-type: none"> ◦ Negociación basada en intereses • 2.2 Negociaciones cotidianas <ul style="list-style-type: none"> ◦ En el trabajo: discutiendo salario ◦ En casa ◦ Construyendo relacionamientos duraderos • 2.3 Negociaciones basadas en intereses <ul style="list-style-type: none"> ◦ Personas y conflictos de interés ◦ Utilidad ◦ Posiciones e Intereses ◦ Opciones y propuestas irrecusables ◦ Criterios objetivos • 2.4 BATNA <ul style="list-style-type: none"> ◦ Concepto ◦ Ejercicios • 2.5 El método de negociación <ul style="list-style-type: none"> ◦ Mantener el foco en los intereses ◦ Búsqueda de opciones y ganancias mutuas ◦ Estudio de Casos ◦ Conclusiones Ganar-Ganar • 2.6 Protocolo y Conocimiento de negociaciones con otros países <ul style="list-style-type: none"> ◦ Negociación multicultural ◦ Estudio de Casos 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar las características del negociador • Utilizar metodologías de análisis de una negociación • Desarrollar herramientas para definir alternativas y opciones • Revisar errores comunes y metodologías para la toma de decisiones • Conocer los protocolos de negocios de los principales países que realizan negocios con el Ecuador y su forma para abordarlos exitosamente.
Unidad N. 3: INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADO A NEGOCIACIÓN	EVIDENCIA DEL APRENDIZAJE Y SISTEMA DE TAREAS
<ul style="list-style-type: none"> • 3.1 Inteligencia Emocional y negociación. <ul style="list-style-type: none"> ◦ Comprensión de las Necesidades y Expectativas de la otra parte. • 3.2 Inteligencia tradicional <ul style="list-style-type: none"> ◦ Siete inteligencias especializadas: Verbal, lógico-matemática, espacial, Musical, física, práctica, naturalista. • 3.3 Inteligencia Emocional: <ul style="list-style-type: none"> ◦ Inteligencia INTRAPERSONAL: primero conócete a ti mismo. ◦ Inteligencia INTERPERSONAL: luego podrá conocer a los demás • 3.4. Competencias que debe tener un negociador <ul style="list-style-type: none"> ◦ Gestión de competencias de Lominger 	<ul style="list-style-type: none"> • La Inteligencia Emocional ayuda al buen negociador a entender y conducir a la otra parte por la ruta más idónea para conseguir sus objetivos, utilizando la relación interpersonal de la forma más eficaz. • Por medio de la Inteligencia Emocional, las partes inmersas en la negociación, conocen y manejan sus propias emociones, a la vez que se acercan a su objetivo y consiguen relaciones profesionales a medio y largo plazo con quienes negocian. • El negociador emocionalmente inteligente es capaz de reconocer los sentimientos propios y ajenos, sabiendo separar a las personas de los asuntos objeto de la negociación

3. RESULTADOS DEL APRENDIZAJE, CONTRIBUCIÓN AL PERFIL DE EGRESO Y FORMA DE EVALUACIÓN.

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. Trabajar como un equipo multidisciplinario.	X			Ser capaz de aportar con información efectiva para la toma de decisiones de la empresa
C. Comprender la responsabilidad ética y profesional.	X			Enfocarse siempre en la negociación basados en los pilares de integridad y ética
D. Comunicarse efectivamente.	X			Desarrollar sus actividades empresariales a través de una comunicación ética
E. Conocer temas contemporáneos del entorno para la negociación	X			Procurar estar actualizado en el entorno económico, comercial y social local y del exterior
F. Usar técnicas, habilidades y herramientas prácticas para la ingeniería.	X			Utilizar todas las herramientas dictadas en la asignatura

4. FORMAS Y PONDERACIÓN DE LA EVALUACIÓN

TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	1er Parcial	2do Parcial	3er Parcial
Investigaciones individuales	3	3	3
Talleres o estudio de casos	6	6	6
Exposiciones grupales y/o individuales	2	2	2
Evaluación conjunta en cada parcial	4	4	4
Investigaciones grupales	5	5	5
Total:	20	20	20

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

- 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.

El empleo de las TIC en los procesos de aprendizaje:

- Se utilizarán slides de powerpoint, videos prácticos
- Se podrá colocar la materia en las aulas virtuales de la Universidad de las Fuerzas Armadas

6. DISTRIBUCIÓN DEL TIEMPO:

TOTAL HORAS	CONFERENCIAS	CLASES PRÁCTICAS	LABORATORIOS-TALLER	CLASES DEBATES	CLASES EVALUACIÓN
64	27	6	15	6	10

7. TEXTO GUÍA DE LA ASIGNATURA

8. BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

TÍTULO	AUTOR	EDICIÓN	AÑO	IDIOMA	EDITORIAL
Fundamentos de Negociación	Roy Lewicki	5ta edición	2012	Español	MCGRAW-HILL
El Arte de Negociar y Persuadir	Allan Pease	6ta Edición	2011	Español	AMAT EDITORIAL
Why are some negotiators better than others? Opening the black box of bargaining behaviors	Elfenbein, H., Curhan, J., Eisenkraft, N., Shirako, A., and Brown, A.		2009	Inglés	Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=1336257 .
Judgment in managerial decision making	Bazerman, M. H. and Moore, D.	7ma edición	2008	Inglés	New York: John Wiley and Sons.
The International Negotiations Handbook	PILPG and Baker & McKenzie		2007	Inglés	PILPG and Baker & McKenzie

Why does affect matter in organizations?	Barsade, S. and Gibson, D.		2007	Inglés	Academy of Management Perspectives 21(1): 36-59.
Implicit negotiation beliefs and performance: Experimental and longitudinal evidence	Kray, L. and Haselhuhn, M.		2007	Inglés	Journal of Personality and Social Psychology 93 (1): 49-64
"Sí... de acuerdo. ¿Cómo negociar sin ceder?".	Fisher, Roger y Ury, William	3era edición	2002	Español	Ediciones Norma. Bogotá. Colombia.
How (un)ethical are you?	Banaji, M. R., Bazerman, M. H., and Chugh, D.		2003	Inglés	Harvard Business Review 81(12): 56-64.
Negociando Racionalmente	Max H. Bazerman, Margaret A. Neale	1era edición	1993	Español	Impreso en Gráficas 92, S.A Impreso en España
Estrategias de Negociación	Fisher, Roger y Ertel, Danny		1997	Portugués	Ediouro S.A
Seis sombreros para pensar	DE BONO, Edward			Español	Ed. GRANICA
Boletines informativos del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración	COMEXI, Cámaras de la producción y Comercio del Ecuador, FEDEXPO, CORPEI, CFN, BNF. BCE		2014	Español	Banco Central del Ecuador

9. LECTURAS PRINCIPALES QUE SE ORIENTAN REALIZAR

TEMA	TEXTO	PÁGINA
Investigación y Normas APA	Repositorio ESPE	http://www.bibliotecasdelecuador.com
Aula Virtual de aprendizaje	Internet	www.educ-virtual.com
Aplicación de Google Sites	Internet	www.google.com.ec

LOGRO O RESULTADOS DE APRENDIZAJE	NIVELES DE LOGRO			Evidencia del aprendizaje	Forma de evaluación
	A Alta	B Media	C Baja		

1) Aplica Conocimientos teórico a la realidad	x			Relaciona los aspectos teóricos con la realidad empresarial	Realiza negociaciones simuladas en los cuales se evidencia el dominio de los aspectos teóricos y ejemplifica
2) Analiza e interpreta informaciones y gráficos en el campo empresarial	x			A través de casos de estudio, aplica y desarrolla competencias del negociador	Resuelve los problemas de planificación, diseño y ejecución de una negociación
3) El estudiante estará en capacidad de comprender la importancia de la negociación internacional como herramienta para lograr acuerdos comerciales y solucionar diferencias. Además, tendrá los conocimientos complementarios para resolver problemas organizacionales utilizando destrezas y habilidades en la gestión de negocios	x			Ejercicios de aplicación para determinar su aprendizaje de las herramientas de negociación	Investigación en grupos para realizar estudio y análisis de casos

10 ACUERDOS

COMO 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.

COMO ESTUDIANTE

- Ser honesto, no copiar, no mentir ni robar en ninguna forma
- 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. Ramiro Rivera
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**