UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

1. Datos generales

Materia: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
Código: ESI0043
Paralelo: A, B
Periodo : Marzo-2024 a Junio-2024
Profesor: TORRES DAVILA ANTONIO FABIAN
Correo electrónico: atorres@uazuay.edu.ec

Nivel: 8

Distribución de horas.

Docencia	Práctico	Autónomo: 56		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
48	16		56	120

Prerrequisitos:

Ninguno

2. Descripción y objetivos de la materia

El sílabo de negociación internacional incluye las herramientas para entender la naturaleza, la importancia, estructura y métodos de la negociación en un contexto global dinámico como tal, también se promoverá la internacionalización de una oferta competitiva a través de talleres prácticos y de investigación para reforzar los conocimientos adquiridos a lo largo de la materia.

La asignatura se articula de manera directa con el resto del curriculum, ya que para el éxito de la misma es necesario involucrar y aplicar conocimientos previos adquiridos tanto en las líneas académicas de comercio exterior y relaciones internacionales, como una conjunción de ambas, así el estudiante podrá desarrollar de mejor manera las habilidades necesarias para cerrar una negociación.

En un mundo globalizado en la cual la dinámica del comercio internacional es clave, la importancia de negociación internacional radica en ser el enlace para un negocio exitoso tanto en costos, como en el intercambio de información y tecnología, que son parte del mejoramiento innovador del país en su desarrollo competitivo.

3. Objetivos de Desarrollo Sostenible

4. Contenidos

1.	Métodos Utilizados en la Negociación Internacional
01.01	Tipos y Características de los Negociadores
01.02	Elementos del Proceso de Negociación
01.03	Fases de la Negociación
01.04	Teorías de Juegos, Esquema del modelo del T. Kilmann y Dilema del Prisionero
01.05	Taller de Negociación
2.	Negocios Internacionales - Aspectos Generales

02.01.	Introducción
02.02.	Introducción a los Negocios Internacionales
02.03.	Globalización y los Negocios Internacionales
02.04.	Modos de Operación en los Negocios Internacionales
02.05.	Entornos de los Negocios Internacionales
02.06.	Estrategias y Estructura de los Negocios Internacionales
3.	Producción Global
03.01.	Outsourcing, Subcontratación
03.02.	Administración de Recursos Humanos
03.03.	Innovación, Competitividad
03.04	Internacionalización y Liderazgo
4.	Taller de Negociación Global
04.01.	Análisis y Presentación del Producto
04.02.	Ferias Internacionales
04.03.	Rondas de Negociación
04.04.	Misiones Comerciales
04.05.	Proyecto de Fin de Ciclo

5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
ah. Generar propuestas de cooperación que beneficien a entidades públicas y privadas	
-El estudiante tendrá la capacidad deldentificar oportunidades de negociación comercial a partir de ventajas comparativas y competitivas sustentables en el tiempo	-Evaluación escrita -Investigaciones
ai. Preparar a las empresas e instituciones estratégicamente para afrontar con éxito los procesos internacionales	
-Comprender e interiorizar las tendencias del integracionismo, sus ventajas, sus desventajas y la metodología para su estudio.	-Evaluación escrita -Investigaciones
ap. Conocer las normas y estrategias de negociación de los diferentes países y bloques con el fin de establecer criterios para la toma de decisiones	
-Estudiar el proceso de negociación a seguir en escenarios comerciales internacionales macro y micro.	-Evaluación escrita -Investigaciones
av. Identificar las responsabilidad de importadores, exportadores y demás operadores de comercio exterior en base a los términos de comercio internacional	
-Asimilar el alcance de responsabilidades de cada actor en los procesos de negociación internacional.	-Evaluación escrita -Investigaciones

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Investigaciones	investigación	Métodos Utilizados en la Negociación Internacional, Negocios Internacionales - Aspectos Generales	APORTE	5	Semana: 4 (18-MAR-24 al 23-MAR-24)
Evaluación escrita	evaluación escrita	Métodos Utilizados en la Negociación Internacional, Negocios Internacionales - Aspectos Generales	APORTE	5	Semana: 5 (25-MAR-24 al 28-MAR-24)
Investigaciones	investigación	Negocios Internacionales - Aspectos Generales, Producción Global	APORTE	5	Semana: 9 (22-ABR-24 al 26-ABR-24)
Evaluación escrita	evaluación	Negocios Internacionales - Aspectos Generales, Producción Global	APORTE	5	Semana: 10 (29-ABR-24 al 04-MAY-24)
Investigaciones	investigación	Producción Global , Taller de Negociación Global	APORTE	5	Semana: 13 (20-MAY-24 al 25-MAY-24)
Evaluación escrita	evaluación	Producción Global , Taller de Negociación Global	APORTE	5	Semana: 14 (27-MAY-24 al 01-JUN-24)
Evaluación escrita	examen	Métodos Utilizados en la Negociación Internacional, Negocios Internacionales - Aspectos Generales, Producción Global , Taller de Negociación Global	EXAMEN	20	Semana: 16 (10-JUN-24 al 11-JUN-24)
Evaluación escrita	examen	Métodos Utilizados en la Negociación Internacional, Negocios Internacionales - Aspectos Generales, Producción Global , Taller de Negociación Global	SUPLETORIO	20	Semana: 19-20 (al)

Metodología

Descripción	Tipo horas
Investigación y sustentación sobre negocios internacionales ambientes y operaciones, aprobación curso de la universidad de Michigan	Autónomo
Conferencias, talleres prácticos en clases, intermediación académica	Total docencia

Criterios de evaluación

Descripción	Tipo horas
Investigación, sustentación sobre negocios internacionales, aprobación de curso Universidad de Michigan	Autónomo
Evaluaciones escritas sobre reactivos, talleres y sustentaciones	Total docencia

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Charles W. Hill	McGraw Hill	Negocios internacionales, cómo competir en el mercado global	2015	978-607-15-1290-1
Ortiz Velásquez, Mauricio , Avendaño Cárdenas, Egna, Silva Guerra, Harold	Universidad del Norte	Introducción a los negocios internacionales Conceptos y aplicaciones	2019	
Daniels, John D; Radebaugh, Lee H; Sullivan, Daniel P	Pearson Education	International Business Environments and Operations	2015	978-1-292-01679-5

Web

Software

Revista

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Autor	Título	Url
George Siedel. Profesor de la Universidad de Michigan	Negociación con éxito: Estrategias y habilidades esenciales	https://www.coursera.org/learn/negotiation-skills

Software

Revista

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 20/02/2024

Estado: Aprobado