



## Anexo 8.7 Programa Analítico y Calendario de la Unidad de Aprendizaje



**1.-Clave y nombre de la Unidad de Aprendizaje:**

Teoría y práctica de la negociación internacional

**2.- Ubicación semestral:**

Semestre 1

**3.- Área Curricular:**

Licenciatura  Maestría  Doctorado

**4.- Competencia del perfil de egreso al que se vincula:**

II. El alumno tendrá la capacidad de participar en diferentes instituciones de carácter público, privado, y organizaciones no gubernamentales, ya sea como: funcionario público, gestor, representante administrativo o legal de empresas, político o diplomático, bajo un esquema de consultorías, aprovechando estas experiencias para desempeño como catedrático. El alumno tendrá la capacidad de utilizar en cada desempeño, el análisis y sustento de leyes de comercio exterior, teorías y políticas de las relaciones nacionales e internacionales, y el estudio global y comparativo, usando como una de tantas herramientas el método de casos, el comercio electrónico y tecnología aplicable en los negocios.

**5.- Propósito específico al que se vincula:**

3. El alumno será capaz de aplicar la doctrina y legislación jurídica internacional, pública y privada para el desarrollo y diseño de estrategias innovaras y solución de conflictos según sea el caso.

**6.- Contenido:**

Semana	Fecha	Tema	Actividades, Tareas, Exámenes	Verificación	
1		METODOS ALTERNOS DE RESOLUCION DE CONFLICTOS	Consulta de Información		
2		NATURALEZA Y CONTEXTO DE LA NEGOCIACION	Consulta de Información		
3		ANALISIS DE LA PERSONALIDAD DE LOS NEGOCIADORES Y	Consulta de Información		



## Anexo 8.7 Programa Analítico y Calendario de la Unidad de Aprendizaje



		MODELOS DE LA NEGOCIACION			
4		ELEMENTOS IMPORTANTES DE LOS DISTINTOS TIPOS DE NEGOCIACION	Consulta de Información		
5		NEGOCIACION DISTRIBUTIVA Y NEGOCIACION INTEGRATIVA	Consulta de Información		
Observaciones		Firma del SGC                      Firma del Alumno _____                      _____			
6		ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION 1ª SIMULACION	Consulta de Información		
7		INTRODUCCION Y VISION GENERAL DE LA TEORIA DEL CONFLICTO TIPOS DE CONFLICTO	Consulta de Información		
8		2ª SIMULACION APLICACIÓN DE LAS NEGOCIACION EN LAS ORGANIZACIONES	Consulta de Información		
9		ENTREGA DE PROYECTOS FINALES Y PRESENTACION ANALISIS DE DOCUMENTAL			
10		TRABAJO FINAL			
Observaciones		Firma del SGC                      Firma del Alumno _____                      _____			



## Anexo 8.7 Programa Analítico y Calendario de la Unidad de Aprendizaje



### 7. Fuentes de Apoyo y consulta:

Diversa

### 8. Descripción de las actividades aúlicas

EVIDENCIA	NIVEL		INSTRUMENTO DE APRENDIZAJE	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO DE LA COMPETENCIA 2	PUNTAJE PARA CALIFICACIÓN
2.3.2 El alumno será capaz de analizar fortalezas y debilidades en la práctica de la negociación a través del análisis de casos de éxito. (A2)	Inicial	El alumno será capaz de definir los conceptos diferenciadores para una negociación internacional, analizando la teoría del conflicto, a través de mapas conceptuales.			1%	
	Básico	El alumno será capaz de distinguir y comparar los ambientes para realizar negocios internacionales, a través de ensayos.			1%	
	Autónomo	El alumno será capaz de aplicar los diferentes modelos de negociación, así como estrategias y técnicas a través de simulación de casos y presentación de ensayos.			1%	
	Estratégico	El alumno será capaz de diseñar o estructurar sus propias estrategias y agenda de negociaciones en casos concretos.			2%	

EVIDENCIA	NIVEL		INSTRUMENTO DE APRENDIZAJE	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO DE LA COMPETENCIA 2	PUNTAJE PARA CALIFICACIÓN
2.3.3 El alumno será capaz de aplicar un análisis FODA en un caso	Inicial	El alumno será capaz de definir conceptos diferenciadores			1%	



## Anexo 8.7 Programa Analítico y Calendario de la Unidad de Aprendizaje



<i>real en un ambiente de negocios internacionales.</i> (A3)		dentro de las distintas negociaciones internacionales, a través de ensayos.				
	Básico	El alumno será capaz de evaluar fortalezas y debilidades de las partes involucradas en la negociación internacional, con análisis FODA.			1%	
	Autónomo	El alumno será capaz de analizar casos de éxito de negociación internacional a partir de los análisis FODA			1%	
	Estratégico	El alumno será capaz de aplicar los análisis FODA a casos reales y simulados dentro de un ambiente de negocios internacionales.			2%	