

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE ASUNCIÓN**  
**FACULTAD POLITÉCNICA**  
**INGENIERÍA EN SISTEMAS DE PRODUCCIÓN**  
**PROGRAMA DE ESTUDIOS**

**I. - IDENTIFICACIÓN**

1. Asignatura	: Electiva VII – Negociación Internacional
2. Nivel	: -----
3. Horas semanales	: 5 horas
4. Clases teóricas	: 2 horas
5. Clases prácticas	: 3 horas
6. Total real de horas disponibles	: 80 horas
7. Clases teóricas	: 32 horas
8. Clases prácticas	: 48 horas

**II. - JUSTIFICACIÓN**

En la negociación internacional intervienen factores muy diferentes a los que se manejarían en una negociación local; en primer lugar las partes deben negociar sobre un marco legal distinto, en el mejor de los casos las partes optan por recurrir a entes internacionales; en segundo lugar las diferencias en el entorno económico son también muy significativas, por tanto es muy importante que las negociaciones se realicen de manera asimétrica, es decir, tomando en cuenta las diferencias entre las partes y por último las diferencias en el entorno comercial las cuales modifican la negociación internacional en tres áreas: la toma de contacto, la adaptación de las propuestas y el margen de negociación.

Pero los negocios internacionales son esto y mucho más. Las costumbres y tradiciones culturales priman en las negociaciones internacionales. Con estadounidenses prevalecen, por ejemplo, la competencia, el *ilyolt*, los resultados a corto plazo y no cultivan las relaciones personales. Lo contrario sucede con los japoneses, quienes toman decisiones en grupo con resultados a largo plazo; para ellos es indispensable desarrollar la amistad antes de negociar.

**III. - OBJETIVOS**

1. Proporcionar al alumno herramientas teórico-conceptuales propias de la teoría de la Negociación Internacional, además de herramientas como Administración de Conflictos y Oratoria, ofreciendo contenidos que enriquezcan el intercambio y provoquen la reflexión sobre los temas tratados.
2. Facilitar la participación activa con el objeto de crear situaciones que pongan en evidencia teorías y concepciones previas del alumno.
3. Estimular al alumno a comprometerse en la investigación de ideas y procesos intelectuales a partir de resaltar la importancia de la conceptualización que surge de la lectura y análisis crítico de las distintas temáticas abordadas.
4. Promover la aplicación de las herramientas teóricas a través de un ejercicio de simulación al finalizar el curso.

**IV. - PRE - REQUISITO**

180 créditos de materias obligatorias y 25 créditos de materias electivas

**V. - CONTENIDO**

**5.1. Unidades programáticas**

1. Negociación
2. Conceptos Preferenciales de Negociación
3. Conflictos
4. Pasos para un proceso de Negociación
5. Claves de Negociación
6. Fundamentos de una Negociación (s/ Robert Lewicki)
7. Negociación Internacional
8. La oratoria como factor fundamental para la negociación

**5.2. Desarrollo de las unidades programáticas**

1. Introducción a la Negociación.
  - 1.1. Conceptos.
  - 1.2. Modelos de Negociación Competitiva, Distributiva y Colaborativa.
  - 1.3. Estilos del Negociador
  - 1.4. Preparación de la Negociación
  - 1.5. Los 7 Elementos de la Negociación s/ Roger Fischer/William Ury
    - 1.5.1. MAAN (Mejor Alternativa de Acuerdo Negociado)
    - 1.5.2. Clarificar MAAN. PAAN (Peor Alternativa de Acuerdo Negociado).
  - 1.6. Acuerdo. Concepto. Aceptación. Estrategia. Formalización
2. Conceptos Preferenciales
  - 2.1. Negociación basada en Intereses
  - 2.2. Posiciones, Posturas e intereses
  - 2.3. Contraparte

- 2.4. Tipos de Intereses
  - 2.4.1. Principales
  - 2.4.2. Derivados
  - 2.4.3. Participantes
  - 2.4.4. Metodología
  - 2.4.5. Las 3 C de los Intereses
  - 2.4.6. Conflicto, Comunes y Complementarios
- 2.5. BATNA
  - 2.5.1. Concepto
  - 2.5.2. Vacuna del Negociador
  - 2.5.3. Escucha Activa
  - 2.5.4. Punto Limite
- 2.6. Comunicación
  - 2.6.1. Las Emociones
  - 2.6.2. Mitos
  - 2.6.3. Tácticas.
3. Conflictos
  - 3.1. Medios alternos de resolución de conflictos
  - 3.2. Modelos de Conflictos
  - 3.3. Factores
  - 3.4. Comportamiento frente a los conflictos
  - 3.5. Gestión
  - 3.6. Gerenciamiento eficiente
  - 3.7. RAD (Resolución Alternativa de Disputas)
  - 3.8. Posiciones vs. Intereses. Cuadro
  - 3.9. Negociación
  - 3.10. Medición
  - 3.11. Conciliación
  - 3.12. Arbitraje
  - 3.13. Juicio
    - 3.13.1. Características
    - 3.13.2. Casos Recomendables
4. Pasos para un proceso de Negociación
  - 4.1. Creación de una Agenda
    - 4.1.1. Compartir
    - 4.1.2. Crear confianza y comodidad
  - 4.2. Mapa de interés
  - 4.3. Regateo
  - 4.4. Largas esperas
  - 4.5. Compromiso a largo plazo
  - 4.6. ZOPA
    - 4.6.1. Expectativas y Concesiones
    - 4.6.2. Compromiso y Colaboración
    - 4.6.3. Cierre de Negociaciones
  - 4.7. Los 7 Pilares de una Negociación Eficiente (S. Cohen)
  - 4.8. Relaciones. Intereses. Creatividad. Justicia. Compromiso. Comunicación
5. Claves de Negociación
  - 5.1. Posturas contra Intereses
  - 5.2. Contraparte
  - 5.3. Medidas para despertar confianza
  - 5.4. Truco de negociadores expertos
  - 5.5. Alternativas
  - 5.6. Recursos
  - 5.7. Información
  - 5.8. Experiencia
  - 5.9. Cámara oculta.
  - 5.10. Conocimiento
  - 5.11. No pierda de vista el precio
  - 5.12. Confianza sin arrogancia
  - 5.13. Vacuna del negociador
  - 5.14. Escuchar activamente
  - 5.15. El poder del silencio
  - 5.16. La logística
  - 5.17. Punto límite
  - 5.18. Preparar el tema de la negociación.
  - 5.19. Consensuar.
  - 5.20. Mitos y prácticas.
  - 5.21. Anclaje alto
  - 5.22. Negociación de un solo Punto
  - 5.23. Moneda de cambio
  - 5.24. Que puede salir mal
  - 5.25. Compromiso

- 5.26. Cierre de negociación
- 6. Fundamentos de una negociación
  - 6.1. Casos prácticos de negociación.
  - 6.2. Cuando NO negociar
  - 6.3. Declaración de un valor y creación de valor
  - 6.4. Los conflictos.
    - 6.4.1. Definición
    - 6.4.2. Niveles.
    - 6.4.3. Administración eficaz de un conflicto
    - 6.4.4. Doce lineamientos de cómo hacer concesiones
    - 6.4.5. Ofertas finales.
  - 6.5. Características de un Negociador basado en intereses.
  - 6.6. Preguntas que cambian el enfoque ganar-ganar.
  - 6.7. Características sobre diferentes estrategias de participación.
  - 6.8. Guía de Planificación de Negocios.
- 7. Negociación Internacional
  - 7.1. Definición
  - 7.2. Influencia cultural sobre las negociaciones.
  - 7.3. Reglas de comunicación para negociadores internacionales.
  - 7.4. Las mejores prácticas para los Negociadores.
  - 7.5. Cómo se comunican las personas en una negociación.
    - 7.5.1. Negociación virtual
      - 7.5.1.1. Reglas principales
    - 7.5.2. Preguntas principales
    - 7.5.3. Fuentes de poder
    - 7.5.4. Relación con quienes tienen el poder
  - 7.6. Cuando no es legal decir la verdad
  - 7.7. Categorías de negociación marginalmente éticas
  - 7.8. Detección del engaño
- 8. La oratoria como factor fundamental para la negociación.
  - 8.1. Introducción
  - 8.2. Buena introducción, atención del auditorio
  - 8.3. Cualidades de una buena introducción
  - 8.4. Creación de Atmósfera
  - 8.5. Enunciación
  - 8.6. Claro de objetivo
  - 8.7. Actitud
  - 8.8. Sermón del Padre Lombardi
  - 8.9. Dicción
  - 8.10. Voz
  - 8.11. Pronunciación, entonación, pausas y ligazón
  - 8.12. Esquema de discursos

## VI. - ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

1. Lectura comentada.
2. Discusión.
3. Debate.
4. Investigación en equipos (Internet).

## VII. - MEDIOS AUXILIARES

1. Pizarra.
2. Retroproyector y transparencias.
3. Proyector de PC.
4. Sala de máquinas para clase prácticas de utilización de software de automatización de oficinas.

## VIII. - EVALUACIÓN

1. El estudiante se presentará a los exámenes parciales y finales establecidos en cada periodo académico, ajustándose a lo establecido al respecto por el Reglamento General de Cátedra.
2. Los requisitos para obtener el derecho a examen final se establecen en el Reglamento General de Cátedra y en la Planilla de Cátedra.
3. La modalidad del examen final será establecida en la Planilla de Cátedra.
4. Se aplicará el sistema de calificación establecido por el Reglamento General de Cátedra.

## IX. - BIBLIOGRAFÍA

- Lewicki, Robert. Fundamentos de Negociación
- Sánchez, Enrique. Negociación
- Cohen, Steven. Claves de Negociación
- Ury, William – Fisher, Roger. Elementos de Negociación