

UNIVERSIDAD NACIONAL DE ASUNCIÓN
FACULTAD POLITÉCNICA
INGENIERIA EN MARKETING
PLAN 2008
PROGRAMA DE ESTUDIO

Resolución N° 17/19/06-00 Acta N° 1007/11/09/2017 - ANEXO 03

I. - IDENTIFICACIÓN

1.	Asignatura	: Negociación Internacional
2.	Semestre	: Decimo
3.	Horas semanales	: 5 horas
	1. Clases teóricas	: 3horas
	2. Clases prácticas	: 2horas
4.	Total real de horas disponibles:	80 horas
	1. Clases teóricas	: 48horas
	2. Clases prácticas	: 32 horas

II. - JUSTIFICACIÓN

En esta asignatura se analizan los elementos principales de la negociación internacional, se examinan las condiciones necesarias para que un manejo y resolución de conflictos tenga probabilidades de éxitos. Se desarrollan capacidades para facilitar la habilidad de operar en mercados internacionales, comprendiendo y superando las barreras culturales, detectar oportunidades y retos para la globalización en las empresas innovadoras.

III. - OBJETIVOS

- Analizar medios para resolución y comportamientos frente a los conflictos.
- Describir diferentes estilos de negociación.
- Identificar los pasos de un proceso de negociación.
- Examinar los pilares de una negociación eficiente.

IV. PRE-REQUISITO

1. Marketing Directo
2. Comportamiento y gestión de clientes

V. CONTENIDO

5.1 UNIDADES PROGRAMÁTICAS

UNIDAD 1: Conflictos.

UNIDAD 2: Negociación

UNIDAD 3: Conceptos referenciales de Negociación

UNIDAD 4: Pasos de un Proceso de Negociación

5.2. Desarrollo de Unidades Programáticas

1. Conflictos

- 1.1. Medios Alternos de Resolución de Conflictos.
- 1.2. Modelos de Conflictos.
- 1.3. Factores de Conflictos.
- 1.4. Comportamientos frente al conflicto.
- 1.5. Gestión. Gerenciamiento Eficiente. RAD.
- 1.6. Posiciones Vs. Intereses.
- 1.7. Casos recomendables.

2. Negociación

- 2.1. Negociación. Conceptos.
- 2.2. Modelos de Negociación Competitiva, Distributiva y Colaborativa.
- 2.3. Estilos del Negociador.
- 2.4. Preparación de la Negociación.
- 2.5. Los 7 Elementos según Roger Fisher/WilliamUry.
- 2.6. MAAN (Mejor Alternativa de Acuerdo Negociado). Clarificar el MAAN. PAAN (Peor Alternativa de Acuerdo Negociado).
- 2.7. Acuerdo. Concepto. Aceptación.
- 2.8. Estrategias. Formalización.
- 2.9. Cuadro Negociación/Mediación/Conciliación/Arbitraje/Juicio.
- 2.10. Arbitraje. Mediación. Características.
- 2.11. Casos Recomendables.

3. Conceptos referenciales de Negociación.

- 3.1. Negociación basada en Intereses.

- 3.2. Posiciones. Posturas e Intereses.
- 3.3. Contraparte. Tipos de Intereses. Principales. Derivados. Participantes. Metodología. Las 3 C de los Intereses.
- 3.4. Conflicto, Comunes y Complementarios.
- 3.5. BATNA. Concepto. Vacuna del Negociador.
- 3.6. Escucha Activa. Punto Límite.
- 3.7. Comunicación. Las Emociones, Mitos, Tácticas.

4. Pasos de un Proceso de Negociación.

- 4.1. Creación de una Agenda.
- 4.2. Compartir. Crear Confianza y Comodidad.
- 4.3. Mapa de Interés. Regateo. Largos esperas.
- 4.4. Compromiso a Largo Plazo.
- 4-5- ZOPA. Expectativas y Concesiones.
- 4.6. Compromiso. Colaboración. Cierre de Negociación.
- 4.7. Los 7 Pilares de una Negociación Eficiente (S. Cohen).
- 4.8. Relaciones. Intereses.
- 4.9. BATNA. Creatividad. Justicia. Compromiso. Comunicación.

VI. ESTRATEGIASMETODOLÓGICAS

- Técnicas grupales para análisis de los temas
- Exposición de ejemplos
- Resolución de problemas, demostraciones
- Análisis de material bibliográfico

VII. MEDIOSAUXILIARES

1. Pizarrón.
2. Equipo multimedia
3. Material Bibliográfico

VIII. EVALUACIÓN

La evaluación se realizará conforme a lo establecido en el Reglamento de Cátedra vigente en la Facultad Politécnica.

IX. BIBLIOGRAFÍA

Claves de Negociación, de Steven Cohen

RECURSOS DISPONIBLES A TRAVÉS DE CICCO

- Ceballos, E. e., Correa, A. a., Rodríguez, J. j., & Rodríguez, B. b. (2016). La evaluación situacional de los conflictos: construcción y análisis del cuestionario de estrategias y metas de resolución de conflictos escolares. (Spanish). *Educacion XX1*, 19(2), 273-292. doi:10.5944/educXX1.13943
- García Jiménez, L. (2015). La teoría de la comunicación como matriz práctica para la resolución de conflictos. *Comunicación Y Sociedad (0188-252X)*, (23), 45-65.
- Martínez Romero, E. (2017). Cátedra de la Paz: incidencia en la resolución pacífica de conflictos. (Spanish). *Revista Criterio Jurídico Garantista*, 10(16), 92-105.
- Montoya Sánchez, M. m., & Salinas Arango, N. n. (2016). La conciliación como proceso transformador de relaciones en conflicto. (Spanish). *Opinión Jurídica*, 15(30), 127-144.

RECURSOS DISPONIBLES A TRAVÉS DE COLECCIONES MHE

- Cateora, P. R. X., Gilly, M. C., & Graham, J. L. (2014). *Marketing internacional* (16a. ed.). México, D.F., MX: McGraw-Hill Interamericana.
- Eun, C. S., & Resnick, B. G. (2007). *Administración financiera internacional* (4a. ed.). México, D.F., MX: McGraw-Hill Interamericana.
- Lewicki, R. J., Saunders, D. S., & Barry, B. (2012). *Fundamentos de negociación* (5a. ed.). México, D.F., MX: McGraw-Hill Interamericana.