



Universidad del Valle
Facultad de Ciencias de la Administración
Departamento de administración y Organizaciones

NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

Código:801189M

Créditos: 3

Tipo de Asignatura: AP

Componente:

Prerrequisito: Exportaciones – Negocios Internacionales

Habilitable: Si No

Validable: Si No

Justificación

En el mundo actual ,se ha creado la necesidad de concertar, de dialogar, de adelantar negociaciones en forma conveniente para las partes tratando de lograr un "Ganar- Ganar " ,en la cual todos resulten beneficiosos .Los tratados de libre comercio, la necesidad empresarial de aplicar nueva tecnología, la situación financiera de las organizaciones y en general, la situación del país, ha presionado a las empresas a replantear todos sus procesos, entre ellos, el negociador, para enfrentar los retos que este nuevos sistema de vida conlleva.

Teniendo en cuenta lo anterior la Universidad, adelanta este programa como una forma de desarrollar en el estudiante las habilidades requeridas en el campo internacional para lograr acuerdos exitosos especialmente en el campo del comercio exterior.

Objetivos Específicos

Al finalizar el curso, los estudiantes estarán en capacidad de:

- Identificar y analizar el concepto de negociación y conocer los diferentes procesos.
- Comprender los diferentes estilos, estrategias y tácticas de negociación, e ilustrar cómo ese marco y algunas herramientas analíticas, de comunicación y mecanismos de ayuda, se pueden y deben aplicar para la resolución de conflictos, solución de problemas y negociaciones comerciales internacionales.
- Compartir un marco operacional del proceso, abarcando las tres etapas: prenegociación – negociación (acuerdos) – post -negociación para conducir las, reconociendo su propio perfil y el de la contraparte y su impacto en las negociaciones
- Aplicar técnicamente una metodología que ayude en la preparación, desarrollo y cierre de la negociación.
- Conocer diferentes variables que deben tenerse presentes en el proceso y la influencia de la cultura en el proceso de negociación internacional.
- Contar con una habilidad especial en el control del cumplimiento de los acuerdos en la Negociación Internacional.

Método Pedagógico

En cada sesión se hará la presentación de tema, se ilustrará cuando sea del caso hacerlo, con los documentos aduaneros, igualmente se realizarán ejercicios prácticos, que lleven a los estudiantes a la actividad de la consultoría

En materia aduanera; en lo referente a las diversas modalidades de importación se manejarán con la metodología de estudio de casos.

En todas las sesiones los estudiantes deberán hacer lecturas obligatorias sobre aduanero a que hace referencia el caso planteado, sus posibles soluciones y sus fundamentos Legales.

Evaluación

- | | |
|--|-----|
| •Exámenes parciales. | 35% |
| •Participación en clase y resultado de casos | 25% |
| •Examen Final | 40% |

Bibliografía

BRETT, Jeanne. *Negotiating Globally*. Jossey Bass, a Wiley Company. 2001. ISBN 0-7879-5586-8.

CHESTER L., Karrass. *Give and take. The complete guide to negotiating strategies and tactics*. Harper Collins Publishers. 1993.

CHESTER L., Karrass. *The negotiating Game. How get what you want*. Harper Collins Publishers Inc., 1992.

FISHER, Roger., URY, William. *Si... De acuerdo! Cómo negociar sin ceder*. Editorial Norma.

J.S. TOBÓN, L. *Cómo negociar con gente difícil – modelo Ury de Harvard*. Artes y Rayados Litografía. Medellín Octubre 2002.

JINETE MANJARRES, Mario. "El negociador del siglo XXI". *La guía para negociar con éxito en la empresa y en el hogar*. Millennium Editores. 1ª edición. 1996.

KARRASS. *Negociación efectiva. Libro de trabajo y guía de discusión*. Publicado por Karras, 1993.

KREMENYUK, Víctor A. *International Negotiation*. Jossey Bass a Wiley Company. 2002. Second Edition. ISBN 0-7879-5886-7.

LEWICKI, Roy., SAUNDERS, David., MILTON, John. *Negotiation*. McGraw Hill. 2003. Fourth Edition. ISBN. 0-07-112316-4.

OVEJERO BERNAL, Anastasio. *Técnicas de negociación – cómo negociar eficaz y exitosamente*. McGraw Hill. Mayo 2004.

R. HOMS – MCGraw Hill. *El poder de la negociación en la venta. Todos vendemos algo... ¡Aún sin saberlo!* Edicusa Ediciones Culturales S.A. Junio 2003.

R.R. RECK. Ph.D. and B.G., Long. Ph.D. *The win – win negotiator. How to negotiate. Favorable agreements that last*. Editorial Simon & Schuster. Inc. 1999.

ROGER, Fisher y DANNY, ENTEL. *Si.. ¡De acuerdo! En la práctica. El manual de trabajo del Bestseller. Si... ¡De acuerdo!*. Guía paso a paso para cerrar con éxito cualquier negociación. Grupo Editorial Norma, 1999.

WH. Schmidt, R., Tannenbaum, S. Wetlaufer., R.R. BLAKE., J.S. Mouton., T.C. Keiser., I, Kesuer., P., Entel., S. Fowler., J.R. Allison. T.B. Carver., A.A. Vondra. *Negociación y resolución de conflictos*. Harvard Business Review. Grupo Editorial Planeta S.A. I.C. Ediciones Deusto S.A. Diciembre de 2004.

Diciembre de 2004



CONTENIDO DE LA ASIGNATURA

Sesión 1: Preámbulo

1 El escenario actual de las negociaciones en Colombia y en el mundo. El impacto en las importaciones y exportaciones.

2 Diferencias entre los negocios internacionales (oportunidades) y la negociación internacional (planificación, desarrollo y cierre).

3 Áreas de conocimiento:

- Pre-negociación
- Negociación – Acuerdos
- Post – negociación
- Conclusiones

4 Pautas para el desarrollo de las investigaciones en el área:

- Análisis, discusión y presentación de temas sobre negociaciones del T.L.C. con Colombia.
-

Sesión 2: INTRODUCCIÓN

Definición de negociación Internacional.

La estrategia global

El círculo de Fisher aplicado a la negociación.

Destrezas interpersonales

Marco general y la negociación internacional del siglo XXI

Sesión 3: EL CONFLICTO

Definición, fuentes empresariales del conflicto.

La escala de actitudes frente al conflicto.

La comunicación, la programación neuro – lingüística

Los perfiles básicos en la negociación internacional.

Sesión 4: LA PRE-NEGOCIACIÓN

Elementos de la negociación Internacional.

Necesidad del conocimiento.

Producto, servicio, proceso.

Información cuantificada, límites.

El Benchmarking en la negociación - Caso Carvajal.

El ciclo de la Universidad de Harvard.

Clases de negociación

Características de las negociaciones:

Integrativa o cooperativa

Distributiva o competitiva

Modelo distributivo de un eje.

Análisis de la velocidad en la negociación – Modelo de dos ejes.

La banda de referencia internacional

La apertura de la negociación.

Técnicas y habilidades.

El ciclo en la negociación internacional.

La pirámide de la planificación

Chester Karrass

La preparación – nueva cultura en la negociación con proveedores internacionales.

La selección en Pre-negociación.

Formatos guías (“chek – list”) en la selección de proveedores internacionales.

Sesión 5: LA NEGOCIACIÓN – ACUERDOS

Las tres fases en el proceso.

La fórmula matemática del riesgo en la negociación.

La capacidad del negociador internacional:

Poder negociador.

Información comercial

Habilidad en el manejo del proceso.

Marketing Mix.

•El manejo de las relaciones en la negociación.

•La teoría del precio R. HOMS en el proceso negociador.

•Análisis del poder según teoría del balance de la Universidad de Texas.

•Elementos comerciales a negociar.

•El análisis de los balances (vendiendo y comprando)

•La aplicación de la fórmula de la ecuación parabólica ($Y = AX^2 + BX + C$) en el control del proceso negociador.

•La estrategia más común en la negociación internacional y la argumentación para enfrentarlas.

•Las teorías de William Ury en la negociación con gente difícil – manejo de personalidades de cliente o proveedor.

•Control del tiempo en las negociaciones.

•La creatividad

•La negociación internacional en compras (importación) basado en la ruta de la negociación internacional de Carvajal S.A.

- El impacto sectorial y la gestión adecuada en la negociación de importación.
- La pre-aprobación en la importación.
- La negociación internacional en ventas (exportación).

1 Calificación

2 Puntos de vista

3 Recepción

4 presentación y demostración.

5 Negociando resistencia y objeciones.

6 El cierre – la curva de la calidad

7 El seguimiento.

•Las leyes de la percepción en las negociaciones de exportación – Teoría R. HOMS

•Los nuevos roles de la negociación en ventas según el proceso Kevin Davis.

•Competencias y áreas de mejoramiento.

•El concepto moderno de opciones y alternativas.

•Las tres cifras básicas a calcular en el proceso de la negociación internacional – implicación y banda de referencia.

•Los estancamientos en la negociación – causa – solución.

•Aspectos jurídicos en el campo internacional.

•El cierre – ambigüedades

•Efectos futuros – análisis de problemas potenciales.

7

Sesión 6: LA POS- NEGOCIACIÓN

- Análisis retrospectivo.
- La valoración y la verificación de los acuerdos.
- Conclusiones y balances.
- Planes de control

Sesión 7: CONCLUSIONES

- Diferencia entre el negociador ("Negotiator") y negociante ("Business – man").
- Las técnicas modernas de negociación en línea.
- e-businesses
- Business To Business (B.To. B.)
- B.To C
- C. To B.
- C. To C.
- La guía Internacional
 - Contexto - Contenido
 - Comercio - Conversión
 - Conexión - Comunidad
- Resumen de todos los procesos en el campo de la negociación internacional.
- Método PRAM.

Sesión 8: INVESTIGACIÓN

Programa extracurricular – casos

