



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

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

Código:801202M

Créditos: 3

Tipo de Asignatura: AP

Prerrequisito: Negociación Internacional

Habitable: Si No

Validable: Si No

Justificación

Durante los últimos años en el mundo ,el desarrollo de los procesos de negociación ha sido muy significativo ya sea en el campo social, económico, tecnológico, político, comercial o laboral y se ha creado una necesidad de concertar, de dialogar, de negociar correctamente para evitar así situaciones que afecten a las partes de manera grave. Los tratados internacionales de libre comercio, los convenios comerciales entre países , la necesidad empresarial de aplicar nueva tecnología ,la situación financiera de las organizaciones y en general la situación de los países han presionado a todas las organizaciones ha replantear todos sus procesos entre ellos , el saber negociar teniendo en cuenta las culturas , para enfrentar los retos que este nuevo sistema de vida conlleva. Basándose en las actuales necesidades organizacionales este programa forma en el participante la bases para el manejo correcto de toda clase de negociaciones, haciendo énfasis en las diferentes variables y usando el conocimiento teórico ya adquirido para la programación, análisis, desarrollo y cierre.

Objetivo General

Al terminar el programa el estudiante está en capacidad de actuar como negociador "Ganar-Ganar", en todos los campos del comercio exterior, basándose en el conocimiento y habilidades adquiridas en el curso.

Método Pedagógico

El programa cubre los aspectos prácticos de lo que se requiere para negociar internacionalmente teniendo en cuenta todas las variables que la afectan. También se asignan investigaciones prácticas orientadas por el profesor, que conlleven al estudiante a analizar todos los procesos que debe adelantar un profesional en el campo de comercio exterior de Colombia con otros países teniendo en cuenta todos los aspectos de una negociación intercultural.

Se realizarán talleres con el enfoque de las negociaciones internacionales cubriendo todos los tópicos que se puedan presentar en este proceso.

Evaluación

Control de lecturas, quices y talleres 15%

Participación y asistencia 10%

Exposición 25% Trabajo escrito 25%

Examen Final 25%

Bibliografía

Bibliografía TEXTOS GUÍA:

LEWICKI, Roy, SAUNDERS, David, MINTON, John. NEGOTIATION. McGraw Hill. 2003. Fourth Edition. ISBN 0-07-112316-4

KREMENYUK, Victor A. INTERNATIONAL NEGOTIATION. Jossey Bass, a Wiley Company.

2002. Second Edition. ISBN 0-7879-5886-7

BRETT Jeanne. NEGOTIATING GLOBALLY. Jossey Bass, a Wiley Company. 2001. ISBN 0-7879-5586-8

FISHER Roger, URY William. SI...DE ACUERDO! Como negociar sin ceder. Editorial Norma

CONTENIDO DE LA ASIGNATURA

Repaso general de todos los temas estudiados en la clase de negociación internacional.

- Desarrollo de temas teóricos que serán base para todos los procesos a desarrollar en el curso.
- Debate sobre los puntos más importantes a tener en cuenta en todos los procesos negociadores en el campo nacional e internacional.
- Presentación de las guías que se deben tener en cuenta, en el desarrollo de los talleres.
- Análisis sistemático de todos los procesos de análisis y preparación de los casos de estudio.

Capítulo 1: LA CULTURA Y SUS EFECTOS GENERALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

Proceso a seguir , en la negociación internacional teniendo en cuenta la cultura:

- Prepararse de acuerdo a la cultura del país o región.
 - Explorar las necesidades recíprocas.
 - Detectar la señal de avanzar.
- Sondear en forma conveniente las propuestas.
- Intercambiar concesiones, enlazando los asuntos.
 - Controlar y vigilar su ritmo de concesiones (firmeza en cualquier escenario).
 - justificar todas las concesiones.
 - No convertir asuntos de menor importancia en materia de principio (salvo que la cultura lo exija).
 - Buscar indicios en el lenguaje corporal.
 - Manejar las ofertas extremas, con cuidado.

Capítulo 2: CERRAR EL TRATO CORRECTAMENTE, LOGRANDO UN EXITOSO ACUERDO FINAL.

•Enfoque de las algunas culturas en este campo rapidez y resultados - lentitud, pero eficacia y visión futura.

•Recopilación (atar los cabos sueltos.)

•Verificación de los convenios.

Redacción del convenio en un lenguaje directo y explícito. (verificar el significado y alcance de las palabras en el otro idioma).

Analizar problemas potenciales.

Redactar el acuerdo antes de separarse.

Hacer planes para futuras diferencias.

Revisar en forma permanente la ejecución de los acuerdos.

Cronograma y asignación de responsabilidades en el control de resultados.

Capítulo 3: CASOS PRÁCTICOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL.

1) TALLER DE NEGOCIACIÓN : PERÚ – COLOMBIA – Núcleos de estabilizadores eléctricos. Objetivo . desarrollar en el estudiante la habilidad de prepara correctamente una estrategia negociadora y adelantar un proceso Ganar- Ganar ,en el campo internacional. También permite conocer estrategias que se deben aplicar en toda clase de situaciones en el campo estudiado.

2) ANÁLISIS Y DESARROLLO DEL PROCESO NEGOCIADOR EN EL IDIOMA INGLES.- ESPAÑA – COLOMBIA. Proceso Compra –venta (Importación – exportación) de artículos deportivos. En este modulo , el estudiante desarrolla tres habilidades : a) Adelantar una programación de la negociación en forma conjunta b) Entender los conceptos previamente establecidos sobre cómo enfrentar la negociación intercultural c) Practicar el uso del idioma ingles en todo el proceso.

3) ESQUEMA NEGOCIADOR TOTAL. Negociación GENEBRAS – ENERCOL , entre dos países Brasil y Colombia. Este proceso tiene como característica especial , el cubrimiento de varios aspectos requeridos en la negociación internacional : Logística, publicidad , finanzas , asesoría técnica ,fletes, seguros, empaque y manejo de convenios internacionales entre dos países y especialmente Brasil y Colombia.

4) NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL INTERDEPARTAMENTAL. – Negociación a realizar entre dos sedes internacionales en el campo de la producción .

El taller consiste en lograr obtener el mayor numero de productos a elaborar por cada una de las sedes a través de procesos de negociación en el campo internacional , presentando ofertas y contraofertas. Se desarrolla en las ciudades de Valencia (Venezuela) y Cali (Colombia) .

5) NEGOCIACIÓN BAJO EL CONCEPTO INTEGRATIVO .Basándose en el proceso de negociación de MOBIL- FRANCE , realizado en la ciudad de París , se lleva al estudiante a pensar y articular soluciones donde no solo se tengan las ganancias económicas como base , sino también otras variables no financieras , que puedan lograr un acuerdo exitoso.

6) TALLER DE CONSOLIDACIÓN. Perfumes “EL AROMA “. Este taller se desarrolla bajo el marco legal de las relaciones comerciales CHILE- COLOMBIA. Consiste en seleccionar una serie de productos de la empresa chilena , para ser importados a Colombia , bajo un proceso previo de negociación y regulaciones legales.