



SÍLABO 2023-II
20231-34522705-G01-0

I. DATOS ADMINISTRATIVOS

1. Asignatura	: Taller de Negociaciones
2. Código	: 20231-34522705-G01-0
3. Naturaleza	: Teórica, Práctica, Teórico-práctica
4. Condición	: Obligatorio
5. Requisitos	: Taller de Envases y Embalajes
6. Nro. Créditos	: 2
7. Nro de horas	: 04 - 2 horas Teóricas/2 horas Prácticas
8. Semestre Académico	: VII
9. Docente	: David Lemor Bezdin
Correo Institucional	: David.lemor@urp.edu.pe

II. SUMILLA

El taller de carácter práctico está orientado para desarrollar habilidades negociadoras en situaciones de alta dificultad, por la complejidad que representan en un mundo globalizado, las negociaciones comerciales, por lo que su temática permite el aprendizaje de las diferentes estrategias de negociación a través de casos prácticos.

III. COMPETENCIAS GENÉRICAS A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

Multicultural:

Comprende la diversidad cultural, interactuando eficazmente con tolerancia y respeto con personas de diferentes valores y creencias en el entorno de los negocios globales.

Múltiples valores:

Interioriza los valores, actuando en forma ética y profesional, para tomar decisiones eficaces y eficientes en los negocios globales.

IV. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

Competencia de Administración y Negocios Globales:

Aplica los conceptos y técnicas de la administración de negocios globales en forma creativa e innovadora, para asegurar la sostenibilidad de las organizaciones globales.

Competencia de Administración, Contabilidad y Finanzas Globales:

Interpreta la información económica, contable y financiera para formular planes financieros globales, aplicando estrategias de financiamiento e inversiones rentables generando valor a la organización, de acuerdo con las buenas prácticas financieras globales

V. DESARROLLA EL COMPONENTE DE: INVESTIGACIÓN (X) RESPONSABILIDAD SOCIAL ()

VI. LOGRO DE LA ASIGNATURA

Emprende negociaciones desde un enfoque global detectando oportunidades y amenazas para los negocios dirigiendo la toma de decisiones empresariales considerando el desenvolvimiento de las negociaciones y su impacto en el desarrollo de la actividad empresarial.



VII. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I: Globalización y apertura comercial	
LOGRO DE APRENDIZAJE Identifica las principales características de la apertura comercial relacionándolas con las negociaciones comerciales internacionales para tomar decisiones adecuadas al momento de negociar	
Semana	Contenido
1	Globalización Apertura Comercial e Integración Económica
2	Globalización Apertura Comercial e Integración Económica
3	Globalización Apertura Comercial e Integración Económica
4	Globalización Apertura Comercial e Integración Económica
UNIDAD II: Aspectos fundamentales de las negociaciones	
LOGRO DE APRENDIZAJE: Describe los aspectos fundamentales de las negociaciones identificando los aspectos que involucran a ambas partes para proponer puntos de acuerdo comunes.	
Semana	Contenido
5	Aspectos Generales Conceptos y motivaciones relacionados con las negociaciones Proceso de negociación
6	Aspectos Generales Conceptos y motivaciones relacionados con las negociaciones Proceso de negociación
7	Aspectos Generales Conceptos y motivaciones relacionados con las negociaciones Proceso de negociación
8	Semana de Exámenes Parciales
UNIDAD III: Metodos de Negociación	
LOGRO DE APRENDIZAJE: Reconoce los métodos y el proceso de negociación analizando los elementos que lo componen para comprender las complejidades existentes.	
Semana	Contenido
9	Métodos de Negociación. El Método Harvard de negociación Planificación de las negociaciones El Proceso de negociación. Los negociadores y su dominio emocional. Hoja de ruta de una negociación



10	Métodos de Negociación. El Método Harvard de negociación Planificación de las negociaciones El Proceso de negociación. Los negociadores y su dominio emocional. Hoja de ruta de una negociación
11	Métodos de Negociación. El Método Harvard de negociación Planificación de las negociaciones El Proceso de negociación. Los negociadores y su dominio emocional. Hoja de ruta de una negociación

UNIDAD IV: Aspectos ambientales y laborales. Tendencia global post pandemia

LOGRO DE APRENDIZAJE:

Evalúa los aspectos interculturales presentes en los procesos de negociación comprendiendo las diferencias culturales de las partes para tenerlos en consideración al momento de enfrentar estos procesos.

Semana	Contenido
12	Teorías de la Comunicación Intercultural Técnicas de Negociación Intercultural. Ejemplos de Diferentes Negociadores
13	Teorías de la Comunicación Intercultural Técnicas de Negociación Intercultural. Ejemplos de Diferentes Negociadores
14	Teorías de la Comunicación Intercultural Técnicas de Negociación Intercultural. Ejemplos de Diferentes Negociadores
15	Teorías de la Comunicación Intercultural Técnicas de Negociación Intercultural. Ejemplos de Diferentes Negociadores
16	Semana de Exámenes Finales
17	EVALUACIÓN SUSTITUTORIA CON PRODUCTO FINAL: RÚBRICA

VIII. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

Estudio de casos
Método de proyecto
Exposición dialogada
Trabajo en equipo
Presentación efectiva

IX. EVALUACIÓN

UNIDAD	TIPOS DE EVALUACIÓN	PESOS
I	Práctica Calificada (01)	20%
II	Práctica calificada (02)	20%
	Examen Parcial	
III	Asistencia a clases	10%
IV	Participación en clase	10%
	Trabajo final: caso: Evaluación de la factibilidad de una negociación comercial internacional con determinado	40%



	país	
	Total	100%

X. RECURSOS

- Equipos: computadora, laptop, Tablet, celular
- Materiales: apuntes de clase del Docente, separatas de problemas, lecturas, videos.
- Plataformas: Flipgrid, Simulaciones PhET, Kahoot, Thatquiz, Geogebra.

XI. REFERENCIAS

Bibliografía Básica

Carvajal F. (2004), "Técnicas de Negociación Efectiva", Editora Palomino, Lima Perú.

Graham J. L. (1985) "The influence of culture on the process of business negotiations: an exploratory study", Journal of International Business Studies, Newark.

Graham J. L. (1988), "Negotiation with the Japanese: A guide to persuasive tactics", East Asian Executive Reports.

Bibliografía complementaria

Guirdham M. (1999), "Communicating across Cultures", Houndmills Basingstokes, Hampshire and London Ed. Fisher R. et als (2003), "Cómo negociar sin ceder", Editora Géminis Ltda. Bogotá Colombia.

Lewicki R. et als (2003), "Piense antes de hablar", Ediciones Deusto, Barcelona España. Saner R. (2003), "El experto negociador", Ediciones Gestión 200, Barcelona España.

Stone D. et als. (1999), "Conversaciones difíciles", Editorial Norma S.A. Bogotá Colombia.

Ury W. (1993), "Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas", Editora Norma S. A. Bogotá Colombia.

Publicaciones y documentos en la página web del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) sobre los tratados y negociaciones realizadas o en curso.