


<p>UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIHUAHUA</p>  <p>UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIHUAHUA</p> <p>UNIDAD ACADÉMICA: FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES</p> <p>PROGRAMA DEL CURSO: Seminario De Negociación Internacional</p>	DES:	Facultad De Ciencias Políticas Y Sociales
	Programa(s) académico(s)	Relaciones Internacionales
	Tipo de materia: Obligatoria /Optativa	Obligatoria
	Clave de la Materia:	P03-806-22
	Semestre:	Octavo
	Área en plan de estudios. (B, P, E):	Especialidad: Frontera y Estudios Regionales Específica
	Total de horas por semana:	8
	h/ teóricas x semana (presencial o virtual)	4
	<i>h./semana laboratorio/taller x semana</i>	0
	h./prácticas x semana	0
	<i>h. extra-clase x semana</i>	4
	Total de horas por semestre: <i>Total, de horas semana por 16 semanas</i>	64
	Créditos Totales:	8
	Fecha de actualización:	Noviembre 2022
Prerrequisito (s):	Ninguno	
DESCRIPCIÓN DEL CURSO/MATERIA:		
<p>El estudiante identificará los conceptos utilizados en el proceso de negociación a fin de distinguir los diferentes tipos de negociación. Comprenderá los diferentes procesos de acción para solucionar los conflictos.</p> <p>Analizará y utilizará los elementos y las características más comunes en el proceso de negociación y estará en posibilidad de formular estrategias y tácticas para lograr acuerdos.</p>		

Conocerá los elementos y características de los juegos en la negociación e identificará los tipos de negociación y las ventajas y desventajas derivadas de la utilización de cada uno de los métodos de negociación.

COMPETENCIA PRINCIPAL QUE SE DESARROLLA:

Teórico Jurídica.

Investigación científico-social en Relaciones Internacionales y Derecho Internacional (diplomático-consular).

Interpretación de tratados internacionales.

OTRAS COMPETENCIAS A LAS QUE SE CONTRIBUYE CON EL DESARROLLO DE LA UDA:

Sociocultural.

Solución de problemas.

Trabajo en equipo y liderazgo.

Lectura y revisión de Instrumentos internacionales.

DOMINIOS (Se toma de las competencias)	OBJETOS DE ESTUDIO (Contenidos, temas y subtemas)	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	METODOLOGÍA (Estrategias, secuencias, recursos didácticos)	EVIDENCIAS DE DESEMPEÑO
Explica el contenido en el ámbito de aplicación de las distintas normas jurídicas.	<p>1.Relaciones Internacionales, Política Exterior y Negociación:</p> <p>1.1 Las Negociaciones Internacionales como instrumento de las RI.</p> <p>1.2 La negociación es un instrumento de trabajo del internacionalista.</p> <p>1.3 El perfil del internacionalista y del diplomático.</p>	<p>El estudiante desarrollara:</p> <p>La habilidad de presentar información numérica de manera oral y escrita.</p> <p>La destreza de análisis y síntesis.</p>	<p>Propiciar actividades de búsqueda, selección y análisis de información en distintas fuentes</p> <p>Propiciar el uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación en el desarrollo de</p>	<p>Revisión de lecturas en clase y en casa de los orígenes de la diplomacia, recopilación y documentación de las convenciones sobre relaciones diplomáticas y consulares.</p>

<p>Elabora instrumentos jurídicos que emplea para la resolución de problemas de las organizaciones y la sociedad.</p>	<p>1.4 El factor cultural. 1.5 Aspectos teóricos de la Negociación.</p> <p>2.Aspectos generales de la negociación:</p> <p>2.1 Actitudes frente al Conflicto. 2.2 Definiciones y elementos de la Negociación. 2.3 Clasificación de las Negociaciones. 2.4 Caracterización de la Negociación Internacional. 2.5 Enfoques básicos de la Negociación.</p>	<p>El conocimiento de las técnicas acerca del análisis de datos numéricos y diseño de gráficas descriptivas.</p> <p>El conocimiento y técnicas para la aplicación e interpretación de datos numéricos y análisis de gráficos.</p> <p>Uso de técnicas básicas de computación.</p>	<p>los contenidos de la asignatura</p> <p>Fomentar actividades grupales que propicien la comunicación, el intercambio argumentado de ideas, la reflexión, la integración y la colaboración de y entre los estudiantes.</p> <p>Propiciar en el estudiante, el desarrollo de actividades intelectuales de inducción, deducción y análisis síntesis, las cuales lo encaminan hacia la investigación, la aplicación de conocimientos y la solución de problemas.</p> <p>Desarrollar actividades de aprendizaje que propicien la aplicación de los conceptos y paradigmas que se van aprendiendo en el desarrollo de la asignatura.</p>	<p>Revisión de lecturas en clase, en casa, y reporte escrito (memoria).</p> <p>Última revisión del proyecto de investigación.</p>
<p>Aplica y compara la diversa normatividad en su ámbito profesional en la resolución de conflictos.</p>	<p>3.Capacidad de Negociación:</p> <p>3.1 Capacidad de Negociación. 3.2 Poder en la negociación. 3.3 Importancia de la información en la negociación.</p>	<p>Habilidades de utilizar programas computacionales para la elaboración de gráficas y tablas numéricas.</p> <p>Habilidades para aplicar técnicas estadísticas para la solución de problemas.</p>	<p>Habilidades para buscar recursos apropiados y selección de datos para proyectos de investigación.</p>	
<p>Reconoce la organización y funcionamiento de los órganos del estado para la resolución de problemas.</p>	<p>4.Enfoques y estrategias metodológicas de Negociación:</p> <p>4.1 Conceptos claves de la escuela de Harvard: BATNA, ZOPA, Creación de Valor y Precio de Reserva. 4.2 Negociación por Posiciones. 4.3 Negociación por Intereses.</p>	<p>Habilidades para buscar recursos apropiados y selección de datos para proyectos de investigación.</p> <p>Habilidades para comunicar informes de calidad a</p>	<p>Proponer problemas que</p>	

<p>Aplica y compara la diversa normatividad en su ámbito profesional en la resolución de conflictos.</p>	<p>4.4 Negociación Distributiva. 4.5 Negociación Integrativa 5. Proceso de Negociación: Estrategias, tácticas y estilos 5.1 Fases de Negociación. 5.2 Agenda. 5.3 Etapa de Desarrollo. 5.4 Estrategias y tácticas. 5.5 Recomendaciones para alcanzar un acuerdo. 5.6 Estilos de Negociación: México, Estados Unidos y Centroamérica.</p>	<p>personas sin experiencia en el uso de datos estadísticos.</p>	<p>permitan al estudiante la integración de contenidos de la asignatura y entre distintas asignaturas, para su análisis y solución.</p>	
--	--	--	---	--

FUENTES DE INFORMACIÓN (Bibliografía, direcciones electrónicas)	EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES (Criterios, ponderación e instrumentos)
<p>TEMA NO. 1</p> <p>Guerrero Verdejo, Sergio, Introducción al estudio de la Negociación Internacional. Ed. Porrúa. México, 2005.</p> <p>Olloqui de, José Juan, La Diplomacia Total. Ed. FCE. México, 2006.</p> <p>Las Negociaciones Internacionales. Coord. Lucia Irene Ruiz Sánchez. Ed. SRE - FCPyS/UNAM. México, 1995.</p> <p>Las Negociaciones Internacionales. Coord. Lucia Irene Ruiz Sánchez. Ed. SRE. México, 1990.</p>	<p>EVALUACION PRIMER PARCIAL</p> <p>A) Selección del tema de investigación 15%</p> <p>B) Asistencia y participación 5%</p> <p>C) Evaluación escrita 10%</p> <p>EVALUACION SEGUNDO PARCIAL</p> <p>A) Investigación documental y fichas de trabajo 15%</p> <p>B) Asistencia y participación 5%</p> <p>C) Evaluación escrita 10%</p>

Chacón, Susana (compiladora), Negociaciones diplomáticas ¿un arte olvidado? Porrúa-ITESM, México, 2003.

Lerdo de Tejada, Sebastián y Gomina Herrera, Luis Antonio, El lobbying en México, Porrúa-LTG, México, 2004.

TEMA NO. 2

Dawson, Roger, El arte de la negociación. Editorial Selector. México, 2002.

Pease, Allan, El arte de negociar y persuadir. Amat editorial. México, 2012.

Raiffa, Howard, El arte y la ciencia de la negociación. FCE. México, 1991.

Odell, John S. Teoría de las Negociaciones en la Economía Internacional. Ediciones Gernika. México, 2003.

Sondermann and Olson, The theory and practice of international relations. Ed. Prentice Hall. United States, 1979.

TEMA NO. 3

Tzu, Sun, El arte de la Guerra. Ediciones Coyoacán. México, 1998.

Kennedy, Gavin, El poder de la Negociación. Ediciones Deusto. México, 1995.

Lewcki, Litterer, Minton and Saunders, Negotiation. Ed. Irwin. United States, 1995.

Hennig, Jim, Negociando para ganar. Ed. Taller del éxito. México, 2010.

TEMA NO. 4

Lax and Sebenius, 3D Negotiation. Harvard Business School Press. United States, 2006.

LewickiRoy, SaundersDavid y BarryBruce. Fundamentos de Negociación. Ed. McGraw Hill. México, 2012.

EVALUACIÓN ORDINARIA

A) Elaboración y revisión del proyecto de investigación 20%

B) Asistencia y participación 5%

C) Exposición del proyecto final 15%

EVALUACIÓN FINAL ORDINARIA

EFO= EPP+ ESP+EO

100= 30 + 30+40

