

PROGRAMA DE ASIGNATURA: Multiculturalidad y Protocolo de Negocios

CLAVE: E-MPN8-3

Propósito de aprendizaje de la Asignatura	El estudiante desarrollará las técnicas y estrategias de negociación y de comunicación aplicables al ambiente de los negocios internacionales.				
Competencia a la que contribuye la asignatura	Diseñar proyectos de exportación viables, con base en la normatividad aduanal vigente a través del estudio de las leyes aduaneras, de comercio exterior y sus reglamentos, del impuesto general de importación y exportación y sus referentes internacionales, para el cumplimiento de los requerimientos legales y la toma de decisiones estratégicas.				
Tipo de competencia	Cuatrimestre	Créditos	Modalidad	Horas por semana	Horas Totales
Específica	8	4.68	Escolarizada	5	75

Unidades de Aprendizaje	Horas del Saber	Horas del Saber Hacer	Horas Totales
I.-Técnicas y estrategias de Negocios.	15	5	20
II.- Comunicación en los negocios.	10	10	20
III.- Importancia de la Multiculturalidad en las Negociaciones.	10	5	15
IV.- Protocolos Internacionales de Negociación	15	5	20
Totales	50	25	75

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-37.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

Funciones	Capacidades	Criterios de Desempeño
Evaluar proyectos a través del análisis interno y externo de la empresa, para la toma de decisiones estratégicas de operaciones logísticas, con la finalidad de establecer relaciones comerciales internacionales.	Elaborar un plan de negocios de exportación considerando las características del mercado meta, aspectos legales de comercio exterior, procesos logísticos de importación y exportación, así como la evaluación del costo-beneficio, para sustentar la toma de decisiones al incursionar en los mercados internacionales.	Realiza un plan de negocios de exportación que contiene: -Investigación del mercado meta (aspectos culturales del mercado meta). -Estrategias de comercialización.

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-37.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

UNIDADES DE APRENDIZAJE

Unidad de Aprendizaje	I.-Técnicas y estrategias de Negocios.					
Propósito esperado	El estudiante identificará las estrategias de negociación que generan respuestas culturales: familiaridad baja, moderada y alta.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	15	Horas del Saber Hacer	5	Horas Totales	20

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Definición de negociación internacional.	Definir la negociación internacional y tipos.	Demostrar los conceptos de negociación internacional y tipos.	Fortalecer la responsabilidad, el liderazgo, el aprendizaje autónomo que permitan alcanzar los objetivos del proyecto a desarrollar.
Tipos de negociación internacional.	Explicar los tipos de negociación internacional.	Documentar los tipos de negociación internacional.	
Estrategias de negocios.	Explicar las estrategias de negocios internacionales.	Estructurar estrategias de negocios internacionales.	

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	x
Equipos colaborativos	Pintarrón.		
Tareas de investigación	Plumones para pintarrón.		
Análisis de caso	Proyector.		
	Equipo de cómputo.		
	Acceso a Internet.		
	Bibliografía.		
	Aplicaciones tecnológicas (apps, videos, gamificación, you tube).		
		Laboratorio / Taller	
		Empresa	

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-37.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

Proceso de Evaluación		
Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación
Los estudiantes identifican las estrategias de negociación que generan respuestas culturales: familiaridad baja, moderada y alta.	<p>A partir de una prueba escrita, identificar los principales conceptos y aportaciones fundamentales de las estrategias de negociación internacional.</p> <p>A partir de una propuesta grupal identificar y generar una estrategia de negociación internacional aplicada a un país.</p>	<p>Cuestionario.</p> <p>Proyecto Grupal.</p>

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-37.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

Unidad de Aprendizaje	II.-Comunicación en los negocios.					
Propósito esperado	El estudiante aplicará la comunicación asertiva en el mundo de los negocios internacionales.: verbal, no verbal y paraverbal y las técnicas para desarrollar la asertividad.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	10	Horas del Saber Hacer	10	Horas Totales	20

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Comunicación en los negocios internacionales.	Definir los conceptos básicos de la comunicación en los negocios.	Demostrar los conceptos básicos de la comunicación en los negocios.	Intervenir con honestidad y ética en las actividades y tareas asignadas.
Tipos de comunicación en los negocios.	Explicar los tipos de comunicación en los negocios internacionales.	Documentar los tipos de comunicación en los negocios internacionales.	
Técnicas de comunicación en los negocios.	Identificar las técnicas de comunicación en los negocios internacionales.	Valorar las técnicas de comunicación en los negocios internacionales.	

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza		Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo
			Aula
Equipos colaborativos Tareas de investigación Análisis de caso		Pintarrón. Plumones para pintarrón. Proyector. Equipo de cómputo. Acceso a Internet. Bibliografía. Aplicaciones tecnológicas (apps, videos, gamificación, you tube).	Laboratorio / Taller
			Empresa

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-37.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

Proceso de Evaluación		
Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación
Los estudiantes aplican la comunicación asertiva en el mundo de los negocios internacionales: verbal, no verbal y paraverbal y las técnicas para desarrollar la asertividad.	<p>A partir de una prueba escrita, identificar los principales conceptos y aportaciones fundamentales de la comunicación asertiva en los negocios internacionales y las principales técnicas de negociación internacional.</p> <p>A partir de una propuesta grupal identificar y generar una técnica de negociación internacional con comunicación asertiva aplicada a un país.</p>	<p>Cuestionario.</p> <p>Proyecto Grupal.</p>

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-37.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

Unidad de Aprendizaje	III.-Importancia de la Multiculturalidad en las Negociaciones.					
Propósito esperado	El estudiante conocerá las actitudes, comportamientos, creencias, valores que son impuestas por las diversas culturas alrededor del mundo aplicando los modelos.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	10	Horas del Saber Hacer	5	Horas Totales	15

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
El modelo de Hall.	Identificar y explicar el modelo de Hall.	Diseñar el modelo de Hall.	Fomentar la disposición para colaborar y trabajar en equipo.
El modelo de Hofstede.	Identificar y explicar el modelo de Hofstede.	Diseñar el modelo de Hofstede.	
El modelo de Trompenaars y Hampden-Turner.	Identificar y explicar el modelo de Trompenaars y Hampden-Turner.	Diseñar el modelo de Trompenaars y Hampden-Turner.	
El modelo de Schwartz.	Identificar y explicar el modelo de Schwartz.	Diseñar el modelo de Schwartz.	

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	x
Equipos colaborativos Tareas de investigación Análisis de caso	Pintarrón. Plumones para pintarrón. Proyector. Equipo de cómputo. Acceso a Internet. Bibliografía. Aplicaciones tecnológicas (apps, videos, gamificación, you tube).	Laboratorio / Taller	
		Empresa	

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-37.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

Proceso de Evaluación		
Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación
Los estudiantes conocen las actitudes, comportamientos, creencias , valores que son impuestas por las diversas culturas alrededor del mundo aplicando los modelos.	<p>A partir de una prueba escrita, identificar los principales conceptos de actitudes, creencias, valores y los modelos de Hall, Hofstede, Trompenaars y Hampden- Turner y Schwartz en la negociación internacional.</p> <p>A partir de una propuesta grupal aplicar los modelos de Hall, Hofstede, Trompenaars y Hampden- Turner y Schwartz en la negociación internacional a un país.</p>	<p>Cuestionario.</p> <p>Proyecto Grupal.</p>

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-37.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

Unidad de Aprendizaje	IV.-Protocolos Internacionales de Negociación.					
Propósito esperado	El estudiante aplicará los diferentes aspectos de protocolo de negociación de los países más importantes en el comercio internacional.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	15	Horas del Saber Hacer	5	Horas Totales	20

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Protocolos Internacionales de Negociación.	Definir y explicar los principales protocolos internacionales de negociación.	Estructurar los principales protocolos internacionales de negociación.	Fortalecer la responsabilidad, el liderazgo, el aprendizaje autónomo que permitan alcanzar los objetivos del proyecto a desarrollar.

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	x
Equipos colaborativos Tareas de investigación Cuadro sinóptico	Pintarrón. Plumones para pintarrón. Proyector. Equipo de cómputo. Acceso a Internet. Bibliografía. Aplicaciones tecnológicas (apps, videos, gamificación, you tube).	Laboratorio / Taller	
		Empresa	

Proceso de Evaluación				
ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-37.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación
Los estudiantes aplican los diferentes aspectos de protocolo de negociación de los países más importantes en el comercio internacional.	<p>A partir de una presentación aplicar los aspectos de protocolo de negociación a un país en el comercio internacional.</p> <p>A partir de la entrega de un cuadro sinóptico identificar los diferentes aspectos de protocolo de negociación de los países más importantes en el comercio internacional.</p>	<p>Lista de verificación.</p> <p>Guía de observación.</p>

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-37.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

Perfil idóneo del docente		
Formación académica	Formación Pedagógica	Experiencia Profesional
Lic.en Administración, Comercio Internacional, Negocios Internacionales, Relaciones Internacionales o perfil afín.	Diseño en material didáctico Elaboración de planeación didáctica Conocimiento del modelo basado en competencias Conocimiento del modelo educativo de las Universidades del Subsistema Tecnológico. Manejo de grupos Manejo de estrategias Interacción docente-alumno	Experiencia en actividades o puestos afines al área de Comercio Internacional, Negocios Internacionales, Relaciones Internacionales.
Maestría en Administración, Comercio Internacional, Negocios Internacionales, Relaciones Internacionales o perfil afín.		

Referencias bibliográficas					
Autor	Año	Título del documento	Lugar de publicación	Editorial	ISBN
Roy J. Lewicki , David M. Saunders, Bruce Barry	2012	Fundamentos de negociación	México	McGraw-Hill Publishing Co.	9786071507532
Charles W. L. Hill	2021	Negocios Internacionales	México	McGraw-Hill Publishing Co.	9781456284800
Daniels, John D., Radebaugh, Lee H., Sullivan, Daniel P.	2013	Negocios internacionales. Ambientes y operaciones	México	Pearson Educación de México	9786073221603
Felipe Ávila Marcue	2014	Tácticas Para La Negociación Internacional	México	Trillas	9789682480843

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-37.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	

Referencias digitales			
Autor	Fecha de recuperación	Título del documento	Vínculo
Recursos en Project Management	03 de junio 2024	Dimensiones Hofstede	https://www.recursosenprojectmanagement.com/dimensiones-de-hofstede/
Hecho.Company	03 de junio 2024	Modelo Iceberg	https://www.hecho.company/powerup/blog/cultura-organizacional-iceberg
Noroex Consultores	03 de junio 2024	¿Cómo negociar?	https://noroexconsultores.com/noticias/como-negociar-en-eeuu/
Global Marketing. Publicaciones de Empresa	03 de junio 2024	Protocolo empresarial en 60 países: Manual de protocolo para el ejecutivo internacional (Protocolo y Etiqueta)	https://www.globalnegotiator.com/files/ebook-protocolo-empresarial-internacional.pdf

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-37.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE 2024	