

**PROGRAMA EDUCATIVO EN**  
**LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL Y ADUANAS**  
**EN COMPETENCIA PROFESIONAL**

**PROGRAMA DE ASIGNATURA: ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL**

**CLAVE: E-ENE9-3**

Propósito de aprendizaje de la Asignatura	El estudiante determinará estrategias de comercialización a través del diagnóstico de las prácticas de venta y canales de comercialización utilizadas por la empresa para eficientar procesos.				
Competencia a la que contribuye la asignatura	Desarrollar habilidades empresariales que permitan 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
<b>Específica</b>	<b>9</b>	<b>4.69</b>	<b>Escolarizada</b>	<b>5</b>	<b>75</b>

Unidades de Aprendizaje	Horas del Saber	Horas del Saber Hacer	Horas Totales
I.- Generalidades en los Procedimientos de Negociación Internacional.	10	15	25
II.-Técnicas y Tácticas en la Negociación Internacional.	10	15	25
III.-Estrategias para los Procesos de Negociación Intercultural.	10	15	25
<b>Totales</b>	<b>30</b>	<b>45</b>	<b>75</b>

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

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.	Generar proyectos mediante el análisis de los riesgos técnicos, comerciales y de impacto ambiental, para optimizar los recursos de la organización. 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.	<p>Elabora una propuesta de un proyecto de inversión, que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Análisis de riesgo de la inversión.</li> <li>-Cálculo de indicadores del VAN, TIR, Costo-beneficio, período de recuperación</li> <li>-Estadísticos</li> <li>-Indicadores del entorno</li> <li>-Inversión y sustentabilidad</li> </ul>
		<p>Realiza un plan de negocios de exportación que contiene:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Investigación del mercado meta (aspectos culturales del mercado meta)</li> <li>-Descripción del producto (fracción arancelaria, descripción del envase, ficha descriptiva, costing o pricing).</li> <li>-Selección y cotización de canales de distribución o intermediarios (tipo de embalaje, tipo de transporte)</li> <li>-Estrategias de comercialización</li> <li>-Precio de exportación (costos fijos, variables, incoterms)</li> <li>-Documentos y requisitos para exportar (pedimiento, factura comercial, lista de empaque, certificados sanitarios, zoosanitario, certificado de origen, contrato de compraventa, certificados especiales)</li> <li>-Barreras arancelarias y no arancelarias.</li> </ul>

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

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

Unidad de Aprendizaje	I. Generalidades en los Procedimientos de Negociación Internacional.					
Propósito esperado	El estudiante identificará los principios fundamentales de los procedimientos de negociación -internacional, para comprender su importancia en los contextos empresariales globales.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	10	Horas del Saber Hacer	15	Horas Totales	25

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Introducción a la Negociación Internacional	Definir los conceptos básicos de negociación internacional.	Identificar los principales actores en las negociaciones internacionales.	Promover la ética al analizar casos de negociación internacional. Fomentar la ética y la tolerancia al comunicar de manera efectiva durante las negociaciones, respetando las diferencias y promoviendo un diálogo constructivo.  Desarrollar el pensamiento analítico y la resiliencia para identificar oportunidades de creación de valor, superando desafíos y logrando resultados beneficiosos para todos.
Comunicación Efectiva en la Negociación.	Describir los elementos clave de la comunicación efectiva en la negociación.	Demostrar habilidades para expresarse de manera clara y persuasiva durante la negociación.	
Creación de Valor en la Negociación.	Diferenciar entre distribución de valor y creación de valor en la negociación.	Establecer estrategias para identificar intereses comunes y maximizar el valor en las negociaciones.	

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	X

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

Análisis de casos Equipos colaborativos Mapas conceptuales Simulación Role-playing Tareas de investigación Estudio de casos interculturales Debates y discusiones Proyectos grupales	Libros y Artículos Académicos Casos de Estudio Materiales Audiovisuales Software de Mapas Conceptuales Recursos en Línea Simulaciones y Role-Playing Guías Prácticas Herramientas de Investigación Tareas de Investigación Estudios de Casos Interculturales Debates y Discusiones Materiales Didácticos Audiovisuales	Laboratorio / Taller	
		Empresa	

Proceso de Evaluación		
Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación
<b>Los estudiantes adquieren conocimientos sólidos sobre los procedimientos básicos de la negociación internacional, demostrando comprensión de los conceptos y términos clave utilizados en este contexto, y aplicando este entendimiento para analizar y evaluar situaciones de negociación en entornos empresariales globales.</b>	<b>A partir de un caso práctico, los estudiantes deben identificar y analizar los procedimientos básicos de la negociación internacional, documentando su análisis en un reporte técnico que incluya una descripción detallada de los conceptos clave, los actores involucrados, y la importancia de estos procedimientos en el contexto empresarial global.</b>	Estudios de casos Guía de observación Rúbrica Proyectos grupales Proyectos individuales Cuestionarios

### UNIDADES DE APRENDIZAJE

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

Unidad de Aprendizaje	II. Técnicas y Tácticas en la Negociación Internacional.					
Propósito esperado	El estudiante aplicará técnicas y tácticas específicas en la negociación internacional, para alcanzar acuerdos favorables y promover relaciones comerciales exitosas.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	10	Horas del Saber Hacer	15	Horas Totales	25

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Técnicas de Negociación.	Explicar las técnicas básicas de negociación utilizadas en entornos internacionales.	Seleccionar las técnicas adecuadas para gestionar situaciones de conflicto en la negociación.	Ejercer liderazgo en la aplicación de técnicas de negociación, coordinando estrategias para resolver conflictos y alcanzar objetivos comunes de manera efectiva. Promover la honestidad y la ética en el uso de tácticas de negociación, asegurando que las acciones sean justas y transparentes para todas las partes involucradas. Fomentar la responsabilidad y la honestidad en la construcción y presentación de argumentos, garantizando que la persuasión se realice de manera ética y transparente.
Tácticas de Negociación.	Describir las tácticas de persuasión utilizadas en la negociación.	Dirigir negociaciones utilizando tácticas de persuasión efectivas y éticas.	
Persuasión y Argumentación.	Identificar los elementos clave de un argumento persuasivo.	Gestionar argumentos de manera persuasiva para influir en el proceso de negociación.	

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

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	X
		Laboratorio / Taller	
Análisis de casos Equipos colaborativos Mapas conceptuales Simulación Role-playing Tareas de investigación Estudio de casos interculturales Debates y discusiones Proyectos grupales	Libros y Artículos Académicos Casos de Estudio Materiales Audiovisuales Software de Mapas Conceptuales Recursos en Línea Simulaciones y Role-Playing Guías Prácticas Herramientas de Investigación Tareas de Investigación Estudios de Casos Interculturales Debates y Discusiones Materiales Didácticos Audiovisuales	<b>Empresa</b>	

Proceso de Evaluación		
Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación
<b>Los estudiantes desarrollan habilidades prácticas en el uso de técnicas y tácticas específicas en la negociación internacional, demostrando la capacidad de seleccionar y aplicar métodos apropiados para gestionar situaciones de conflicto, persuadir a las partes involucradas y alcanzar acuerdos favorables en contextos interculturales y diplomáticos.</b>	<b>A partir de una simulación de negociación, los estudiantes deben aplicar diversas técnicas y tácticas de negociación internacional, presentando un informe que detalle las estrategias utilizadas, los resultados obtenidos, y una reflexión sobre la efectividad de las técnicas empleadas para gestionar conflictos y persuadir a las partes involucradas.</b>	Estudios de casos Guía de observación Rúbrica Proyectos grupales Proyectos individuales Cuestionarios

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

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

Unidad de Aprendizaje	III. Estrategias para los Procesos de Negociación Intercultural.					
Propósito esperado	El estudiante desarrollará estrategias efectivas para los procesos de negociación intercultural, con el fin de superar barreras culturales y alcanzar objetivos comunes en entornos empresariales globales.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	10	Horas del Saber Hacer	15	Horas Totales	25

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Negociación Intercultural.	Distinguir entre estilos de negociación preferidos en diferentes culturas.	Supervisar la adaptación de estrategias de negociación a diferentes contextos culturales.	Promover la tolerancia y el trabajo colaborativo en la negociación intercultural, respetando las diferencias y trabajando juntos para alcanzar objetivos comunes.  Fomentar la responsabilidad y la ética en la observancia del protocolo, asegurando que las interacciones se realicen de manera respetuosa y profesional. Promover el liderazgo y la honestidad en la planificación y conducción de negociaciones diplomáticas, garantizando que las acciones sean coherentes con los principios éticos y profesionales establecidos.
Protocolo en la Negociación Internacional.	Describir las normas de protocolo y etiqueta en la negociación internacional.	Organizar reuniones de negociación conforme a las normas de protocolo y etiqueta internacionales.	
Negociación en Entornos Diplomáticos.	Relacionar el protocolo con la construcción de relaciones profesionales en entornos internacionales.	Planificar y dirigir negociaciones diplomáticas teniendo en cuenta los protocolos y procedimientos establecidos.	

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

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	X
		Laboratorio / Taller	
Análisis de casos Equipos colaborativos Mapas conceptuales Simulación Role-playing Tareas de investigación Estudio de casos interculturales Debates y discusiones Proyectos grupales	Libros y Artículos Académicos Casos de Estudio Materiales Audiovisuales Software de Mapas Conceptuales Recursos en Línea Simulaciones y Role-Playing Guías Prácticas Herramientas de Investigación Tareas de Investigación Estudios de Casos Interculturales Debates y Discusiones Materiales Didácticos Audiovisuales	<b>Empresa</b>	

Proceso de Evaluación		
Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación
<b>Los estudiantes exploran y diseñan estrategias efectivas para los procesos de negociación intercultural, mostrando comprensión de las diferencias culturales y sus implicaciones en las negociaciones internacionales, y aplicando este conocimiento para superar barreras culturales, construir relaciones sólidas y alcanzar objetivos comunes en entornos empresariales globales.</b>	<b>A partir de un proyecto colaborativo, los estudiantes deben diseñar una estrategia de negociación intercultural, considerando las diferencias culturales y sus implicaciones. La evidencia será un plan de negociación intercultural que incluya un análisis de las barreras culturales identificadas, las estrategias propuestas para superarlas, y una evaluación de cómo estas estrategias promueven la construcción de relaciones sólidas y el logro de objetivos comunes.</b>	Estudios de casos Guía de observación Rúbrica Proyectos grupales Proyectos individuales Cuestionarios

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
<p><b>Formación Académica:</b> Lic. en Comercio internacional y Aduanas o Lic. en Administración, o Lic. en Mercadotecnia o carreras afines.</p> <p><b>Formación Pedagógica:</b> 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</p> <p><b>Experiencia Profesional:</b> Experiencia en ventas, Mercadotecnia, Administración, Planeación estratégica y en el área de docencia.</p>		

Referencias bibliográficas					
Autor	Año	Título del documento	Lugar de publicación	Editorial	ISBN
Leigh Thompson	2020	"Negotiation: Theory and Research"	New York, USA	Routledge	978-1138905223
Simon Horton	2022	"Negotiation Mastery: Unlocking Your Potential in Negotiation"	London, UK	Wiley	978-1119793976
Josh Weiss	2020	"The Book of Real-World Negotiations: Successful Strategies from Business, Government, and Daily Life"	New York, USA	Wiley	978-1119616190
David A. Lax, James K. Sebenius	2019	"3-D Negotiation: Powerful Tools to Change the Game in Your Most Important Deals"	Boston, MA, USA	Harvard Business Review Press	978-1633694020

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

G. Richard Shell	2021	"Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People"	New York, USA	Penguin Books	978-0143135654
María C. González Rodríguez	2021	"Negociación internacional: Aspectos generales y técnicas"	Madrid, España	Ediciones Paraninfo	978-8428335947
Carlos Sánchez Sánchez	2020	"Técnicas de negociación internacional"	Barcelona, España	Profit Editorial	978-8417952338
María Ángeles Pérez López	2019	"Negociación intercultural: claves para el éxito"	Valencia, España	Tirant lo Blanch	978-8413138319
Pedro García Profite	2022	"Protocolo en la negociación internacional"	Madrid, España	Ediciones Cinca	978-8479978266
Antonio Martínez Santamaría Año: 2023	2023	"Negociación y diplomacia: claves para el éxito en entornos globales"	Barcelona, España	Gestión 2000	978-8418336265

Referencias digitales			
Autor	Fecha de recuperación	Título del documento	Vínculo
Avila Marcué, Felipe	09 de junio del 2024	Tácticas para la negociación internacional: las diferencias culturales	<a href="https://archive.org/details/tacticasparalane0000avil">https://archive.org/details/tacticasparalane0000avil</a>
Olga María Padierna	09 de junio del 2024	Negocios Internacionales	<a href="https://www.academia.edu/8174141/NEGOCIOS_INTERNACIONALES">https://www.academia.edu/8174141/NEGOCIOS_INTERNACIONALES</a>
Abelardo Moreno Fernández	09 de junio del 2024	La Negociación Internacionales: Arte y ciencia del proceso de negociar	<a href="https://www.google.com.mx/books/edition/La_negociación_internacional/EFGWEAAAQBAJ?hl=es419&amp;gbpv=1&amp;dq=libros+sobre+estrategias+de+negociación+internacional&amp;printsec=frontcover">https://www.google.com.mx/books/edition/La_negociación_internacional/EFGWEAAAQBAJ?hl=es419&amp;gbpv=1&amp;dq=libros+sobre+estrategias+de+negociación+internacional&amp;printsec=frontcover</a>
Luis Puchol, Isabel Puchol	09 de junio del 2024	El Libro de la Negociación	<a href="https://www.google.com.mx/books/edition/El_libro_de_la_negociación/wncZEAAAQBAJ?hl=es419&amp;gbpv=1&amp;dq=libros+so">https://www.google.com.mx/books/edition/El_libro_de_la_negociación/wncZEAAAQBAJ?hl=es419&amp;gbpv=1&amp;dq=libros+so</a>

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

			bre+estrategias+de+negociación+internacional&printsec=frontcover
G. Richard Shell	09 de junio del 2024	Negociar con ventaja: Estrategias de negociación para gente razonable	<a href="https://www.google.com.mx/books/edition/Negociar_con_ventaja/IMlj2jtuAmUC?hl=es-419&amp;gbpv=1&amp;dq=libros+sobre+estrategias+de+negociación+internacional&amp;printsec=frontcover">https://www.google.com.mx/books/edition/Negociar_con_ventaja/IMlj2jtuAmUC?hl=es-419&amp;gbpv=1&amp;dq=libros+sobre+estrategias+de+negociación+internacional&amp;printsec=frontcover</a>

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