

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**



**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES**



**PLAN DE ESTUDIOS DE LA LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

**NEGOCIACIONES INTERNACIONALES**

<b>Clave</b>	<b>Semestre</b> 7°	<b>Créditos</b> 8	<b>Campo de conocimiento</b>	Política Internacional	
			<b>Etapa</b>	Profundización	
<b>Modalidad</b>	<b>Curso (X) Taller ( )</b> <b>Lab ( ) Sem ( )</b>	<b>Tipo</b>	<b>T (X)</b>	<b>P ( )</b>	<b>T/P ( )</b>
<b>Carácter</b>	<b>Obligatorio (X)</b> <b>Optativo ( )</b>  <b>Obligatorio E ( )</b> <b>Optativo E ( )</b>	<b>Horas</b>			
		<b>Semana</b>	<b>Semestre</b>		
		<b>Teóricas 4</b>	<b>Teóricas 64</b>		
		<b>Prácticas 0</b>	<b>Prácticas 0</b>		
		<b>Total 4</b>	<b>Total 64</b>		
<b>Seriación</b>					
<b>Ninguna ( )</b>					
<b>Obligatoria ( )</b>					
<b>Asignatura antecedente</b>					
<b>Asignatura subsecuente</b>					
<b>Indicativa (X)</b>					
<b>Asignatura</b>	Comunicaciones Internacionales				

<b>antecedente</b>	
<b>Asignatura subsecuente</b>	Ninguna

**Objetivo general:**

El alumno será capaz de identificar y analizar las diversas fases del proceso de negociación internacional y comprender su conceptualización, métodos y técnicas.

**Objetivos específicos:**

1. El alumno 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.
2. 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.
3. Conocerá los elementos y características de los juegos en la negociación.
4. Identificará los tipos de negociación y las ventajas y desventajas derivadas de la utilización de cada uno de los métodos de negociación

**Índice temático**

	<b>Tema</b>	<b>Horas Semestre</b>	
		<b>Teóricas</b>	<b>Prácticas</b>
<b>1</b>	Relaciones Internacionales, Política Exterior y Negociación	10	0
<b>2</b>	Aspectos generales de la negociación	14	0
<b>3</b>	Capacidad de Negociación	10	0
<b>4</b>	Enfoques y estrategias metodológicas de Negociación	20	
<b>5</b>	Proceso de Negociación: Estrategias, tácticas y estilos	10	
	<b>Total</b>	64	0
<b>Suma total de horas</b>		64	

**Contenido Temático**

<b>Tema</b>	<b>Subtemas</b>
<b>1.</b> Relaciones Internacionales , Política Exterior y Negociación	1.1 Las Negociaciones Internacionales como instrumento de las RI. 1.2 La negociación un instrumento de trabajo del internacionalista. 1.3 El perfil del internacionalista y del diplomático. 1.4 El factor cultural. 1.5 Aspectos teóricos de la Negociación.

<b>2.</b> Aspectos generales de la negociación	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.
<b>3.</b> Capacidad de Negociación	3.1 Capacidad de Negociación. 3.2 Poder en la Negociación. 3.3 Importancia de la información en la Negociación.
<b>4.</b> Enfoques y estrategias metodológicas de Negociación	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. 4.4 Negociación Distributiva. 4.5 Negociación Integrativa.
<b>5.</b> 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.

<b>Estrategias didácticas</b>	<b>Evaluación del aprendizaje</b>
Exposición ( )	Exámenes parciales (X)
Trabajo en equipo (X)	Examen final (X)
Lecturas (X)	Trabajo y tareas (X)
Trabajo de investigación ( )	Presentación de tema ( )
Prácticas (taller o laboratorio) ( )	Participación en clase (X)

Prácticas de campo ( )	Asistencia ( )
Aprendizaje por proyectos ( )	Rúbricas ( )
Aprendizaje basado en problemas ( )	Portafolios ( )
Casos de enseñanza (X)	Listas de cotejo ( )
Otras (especificar) ( )	Otras (especificar) ( )

**Perfil profesiográfico**

Título o grado	Licenciado, maestro o doctor en Relaciones Internacionales o afines.
Experiencia docente	Se recomienda dos años de experiencia docente con conocimientos especializados en Política Internacional
Otra característica	

**Bibliografía básica:**

TEMA NO. 1

*Guerrero Verdejo, Sergio, Introducción al estudio de la Negociación Internacional.* Ed. Porrúa. México, 2005.

*Olloqui de, José Juan, La Diplomacia Total.* Ed. FCE. México, 2006.

*Las Negociaciones Internacionales.* Coord. Lucia Irene Ruiz Sánchez. Ed. SRE - FCPyS/UNAM. México, 1995.

*Las Negociaciones Internacionales.* Coord. Lucia Irene Ruiz Sánchez. Ed. SRE. México, 1990.

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.

Lewicki Roy, Saunders David y Barry Bruce. *Fundamentos de Negociación*. Ed. McGraw Hill. México, 2012.

*Negotiation and Conflict Resolution*. Harvard Business Review. United States, 2000.

*Negotiation*. Harvard Business Essentials. Harvard Press. United States, 2003

Fisher R., Ury William y Patton Bruce, *Obtenga el Si. El arte de negociar sin ceder*. Ed. CECSA. México, 2000.

TEMA NO. 5

Beltri, Francesc, *Aprender a Negociar*. Editorial Paidós. España, 2000.

Odell, John S. *Negotiating the world economy*. Cornell University Press. United States, 2000.

Fisher Roger y Ertel Danny, *Obtenga el si en la práctica*. Ediciones Gestión 2000. España 2004.

Gómez - Pomar Rodríguez, Julio, *Teoría y Técnicas de Negociación*. Editorial Ariel. México, 1992

Ovejero Bernal, A. *Técnicas de Negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente*. Ed. Mc Graw Hill, España, 2004.

**Bibliografía complementaria:**

Colaiacono, J. *Comercio exterior y técnicas de negociaciones comerciales internacionales*. Ed. Del Río. Argentina 1999.

Demarck, Ian, *El Maquiavelo Moderno: los 7 principios del poder en los negocios*. Ed. Panorama. México, 2008.

Parra de la, Eric y Madero, María del Carmén, *Estrategias de ventas y negociación*. Ed. Panorama. México, 2003.

Nava, Héctor, *Negociaciones exitosas con PNL*. EMU. México, 2010.

Mnookin, Peppet y Tulumello, *Resolver Conflictos y Alcanzar Acuerdos*. Ed. GEDISA. España, 2003.

Hernández-Vela Salgado, Edmundo, *Diccionario de Política Internacional*, Ed. Porrúa, México, 2 Vols., sexta edición, México, 2002.