

SILABO

I. DATOS GENERALES

1.1. Curso	: TALLER DE NEGOCIACIONES
1.2. Código	: NG02705
1.3. Ciclo Académico	: VII
1.4. Créditos	: 2
1.5. Naturaleza del curso	: Obligatorio
1.6. Horas semanales	: 4 (Teoría: 2 y Práctica: 2)
1.7. Requisito	: Taller de embases y embalajes (NG02607)
1.8. Currícula	: 2006-II

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.

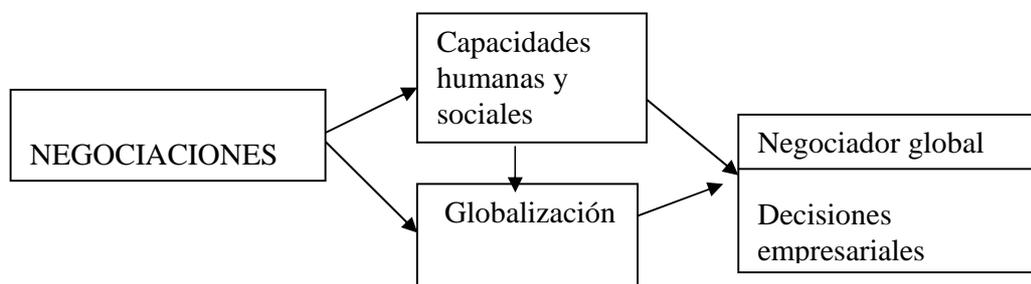
III. COMPETENCIA DE LA CARRERA

- Impulsa todo proceso de investigación que gravite en el desarrollo de los negocios globales.
- Interpreta objetivamente la realidad nacional e internacional, para liderar la transformación de la sociedad.

IV. COMPETENCIAS DEL CURSO

- 4.1 Crea la capacidad de emprender negociaciones desde un enfoque global permitiendo detectar oportunidades y amenazas para los negocios.
- 4.2. Dirige la toma de decisiones empresariales teniendo en cuenta el desenvolvimiento de las negociaciones y su impacto en el desarrollo de la actividad empresarial

V. RED DE APRENDIZAJE





VI. UNIDADES DEL APRENDIZAJE

UNIDAD TEMÁTICA I.- EL PERÚ EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

Logro: Conocer las principales características de la apertura comercial y su relación con las negociaciones comerciales internacionales.

Nº de Horas: 12

TEMA	ACTIVIDADES	SEMANA
<ul style="list-style-type: none">Globalización e Integración Económica	Exposición, explicación y lectura	1
<ul style="list-style-type: none">Las negociaciones Económicas Internacionales	Explicación y discusión en clase	2
<ul style="list-style-type: none">La agenda de negociaciones comerciales del Perú	Explicación y discusión en clase	3

UNIDAD TEMÁTICA II: LAS NEGOCIACIONES

Logro: Lograr que el alumno conozca los aspectos fundamentales de las negociaciones

Nº de Horas: 12

TEMA	ACTIVIDADES	SEMANA
<ul style="list-style-type: none">Aspectos Generales	Exposición, explicación y estudio de casos	4
<ul style="list-style-type: none">Conceptos y Motivaciones relacionados con las negociaciones	Exposición, explicación y estudio de casos	5
<ul style="list-style-type: none">Proceso de negociación	Explicación y control de lectura	6

UNIDAD TEMÁTICA III.- TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Logro: Se espera que los estudiantes conozcan los métodos y el proceso de negociación, de manera que les permita comprender las complejidades existentes.

Nº de Horas: 18

TEMA	ACTIVIDADES	SEMANA
<ul style="list-style-type: none">Métodos de Negociación. El Método Harvard de negociación	Exposición y control de lectura	7
<ul style="list-style-type: none">Planificación de las negociaciones	Exposición y explicación	8-9
<ul style="list-style-type: none">El Proceso de negociación. Los negociadores y su dominio emocional.Hoja de ruta de una negociación	Explicación y discusión en clase. Ejercicios de negociación	9-10-11



UNIDAD TEMÁTICA IV: ASPECTOS INTERCULTURALES

Logro: Lograr que el estudiante conozca los aspectos interculturales que están presentes en los procesos de negociación de manera que puedan entender las diferentes formas de enfrentar estos procesos.

Nº de Horas: 8

TEMA	ACTIVIDADES	SEMANA
1. Teorías de la Comunicación Intercultural	Exposición y explicación	12
2. Técnicas de Negociación Intercultural.	Análisis y exposición	13
3. Ejemplos de Diferentes Negociadores	Análisis y exposición	14

UNIDAD TEMÁTICA V: LAS NEGOCIACIONES DEL APC CON ESTADOS UNIDOS

Logro: Lograr que el estudiante pueda conocer la experiencia de negociación con un Acuerdo Comercial reciente.

Nº de Horas: 12

TEMA	ACTIVIDADES	SEMANA
<ul style="list-style-type: none">Resultados de la Negociación	<ul style="list-style-type: none">.Exposición y análisis	15
<ul style="list-style-type: none">La negociación de la ADDENDA con el Congreso de los Estados Unidos	<ul style="list-style-type: none">Exposición y explicación	16

VII. METODOLOGÍA

- El desarrollo del curso se realizara en grupo de cinco o seis alumnos promoviendo el trabajo de equipo importante para la administración.
- Participación activa de los alumnos a partir de estudios de casos relacionándolo con la administración de los negocios globales
- Retroalimentación del curso utilizando: Retroproyector y Multimedia.

VIII. EVALUACIÓN. Procedimiento

- Promedio de Tarea Académica

Peso

1

IX. BIBLIOGRAFÍA

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.

Guirdham M. (1999), "Communicating across Cultures", Houndmills Basingstokes, Hampshire and London Ed.



UNIVERSIDAD RICARDO PALMA

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Escuela Académico Profesional de Administración de Negocios Globales



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.