



ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN  
 UNIDAD TEPEPAN  
 SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA  
 DEPARTAMENTO DE INNOVACIÓN EDUCATIVA  
**PLANEACIÓN DIDÁCTICA TIPO: MODALIDAD EN LÍNEA**



Programa Académico: Licenciatura en Negocios Internacionales	Academia: Comercialización Internacional	
Unidad de aprendizaje: Estrategias de Negociación Internacional	Nivel: IV	Periodo: 2020 2021 1
Propósito de la unidad de aprendizaje: Aplica las técnicas, tácticas, estrategias competitivas, aspectos culturales y normas de protocolo al proceso de negociación, con base en los estándares de las organizaciones internacionales.		

<b>PRIMER PARCIAL</b>
Nombre y número de la(s) unidad(es) temática(s): I La negociación
Propósito(s) Específico(s): Identifica los elementos y principios básicos de la negociación con base los estándares de las organizaciones internacionales.

SEM	CONTENIDOS	ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	EVALUACION DE LOS APRENDIZAJES	MATERIALES DIDÁCTICOS DISPONIBLES	CLAVE BIBLIO-GRÁFICA
1	Negociación: Definición.	Est 1: Presentaciones en Power Point en línea por parte del Docente IPN. El estudiante de manera individual realizará un reporte sobre la Negociación, principios de intercambio y el contexto de negociación.  Est 2: Lectura de libro "Getting to yes" Autores Roger Fisher y William Ury. El estudiante de manera individual realizará por periodos la lectura y análisis del libro "Getting to yes" que le servirá de herramienta para desarrollar un reporte.  Est 3: Proyección de la película "Gracias por fumar". El estudiante observará y analizará en línea de	Ev 1: Reporte escrito de clases en línea que deberá contener la definición, los principios de negociación de una empresa, contexto de la negociación o antecedentes, caratula, conclusiones, introducción y desarrollo con valor del 40%.  Ev 2: Realizar un reporte escrito de la primera parte del libro "Getting to yes", de forma individual, deberá contener carátula, introducción, desarrollo, conclusión y comentarios, con valor de 40%.  Ev 3: Se deberán hacer participaciones y comentarios periódicos, prudentes y con argumentos aceptables referentes al	Material que el docente presente: presentaciones Power Point, documentos en Word, lecturas PDF, etc.  Libro "Getting to yes" Autores Roger Fisher y William Ury.  Película "Gracias por fumar".	1B
2	Negociación: Definición.				4C
3	Principio de intercambio.				5B
4	Contextos de negociación.				
5	Proceso de la negociación: Consenso, Planificación y Acción.				
6	Balance de poder.				

		forma grupal, la película “Gracias por fumar” que será la herramienta para responder y argumentar las preguntas y comentarios en clase.	film y libro con valor del 20%.		
--	--	---	---------------------------------	--	--

## SEGUNDO PARCIAL

Nombre y número de la(s) unidad(es) temática(s): II El proceso de negociación y las relaciones

Propósito(s) Específico(s): Distingue los tipos de negociación, las técnicas y tácticas requeridas con base los estándares de las organizaciones internacionales

SEM	CONTENIDOS	ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	EVALUACION DE LOS APRENDIZAJES	MATERIALES DIDÁCTICOS DISPONIBLES	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
7	El proceso de negociación. Programación neurolingüística.	Est 1: Presentaciones en Power Point en línea por parte del Docente IPN. El estudiante realizará de forma individual una línea de tiempo del proceso de negociación aprendido en clase.  Est 2: Film “El lobo de Wall Street “ El estudiante observará y analizará la película “El lobo de Wall Street” de forma grupal, con la intención de reflexionar sobre las técnicas y tácticas de negociación que se pueden apreciar en el film.  Est 3: Videos de distintos estilos de negociación. El estudiante deberá analizar los videos e identificar los estilos de negociación para después recrearlos de forma individual en videos.	Ev 1: Realizar de forma individual, electrónica o física una línea del tiempo del proceso de una negociación, deberá contener los seis pasos del proceso, dibujos, desarrollo, un ejemplo por paso y carátula con un valor del 40%.  Ev 2: Examen en línea de forma individual y a través de las plataformas con valor de 20%.  Ev 3: Realizar y grabar al menos dos videos en los cuales se identifiquen los diferentes estilos de negociación sin necesidad de mencionarlos, se deberá realizar de forma individual y podrán participar y tener ayuda de otros miembros de su hogar, con valor del	Material que el docente presente: presentaciones Power Point, documentos en Word, lecturas PDF, etc.  Videos en la plataforma Youtube.	2B
8	Introducción a las fases del proceso de Negociación.  Planeación de negociaciones comerciales Internacionales.				3B
9	Apertura o propuesta.  Desarrollo y cierre.				4C
10	Asertividad para negociar.  Conocimiento de la contraparte.				
11	Tácticas de negociación: Directas Persuasivas Defensivas Agresivas				

			40%.		
12	<p>Estrategias de una negociación:  ¿Cómo hacer propuestas?  Realizar concesiones  Presentar Argumentos</p> <p>Hacer frente a las objeciones.</p> <p>Cierre de una negociación.</p>				

**TERCER PARCIAL**

Nombre y número de la(s) unidad(es) temática(s): III. El protocolo en los negocios internacionales

Propósito(s) Específico(s): Compara las normas requeridas en el protocolo y los estilos de negociación de acuerdo con el método de negociación en la Mejor Alternativa para un Acuerdo Negociado (MAPAN).

SEM	CONTENIDOS	ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	EVALUACION DE LOS APRENDIZAJES	MATERIALES DIDÁCTICOS DISPONIBLES	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
13	Normas de protocolo en la negociación. Códigos internacionales sobre la vestimenta.  Saludos y presentaciones.  Nombres y títulos.	Est 1: Presentaciones en Power Point en línea por parte del Docente IPN.	Ev 1: Examen en línea de forma individual y a través de las plataformas con valor de 20%.	Material en plataforma en Power Point.	1B
14	Temas Tabú.  Comportamientos en la mesa.	Est 2: Presentación del caso práctico: MAPAN. El estudiante deberá realizar un caso práctico escrito, se llevará a cabo de forma individual, donde desarrolle todos los pasos del MAPAN y cree o simule un caso en el que se vea reflejado, así como considerar lo siguiente: Enumerar todas las alternativas a la negociación a la que uno va a enfrentarse, Evaluar el valor de cada alternativa y Seleccionar la alternativa que proporcionaría el mayor valor.	Ev 2: Desarrollar el caso práctico MAPAN de forma individual y escrita, tendrá que contener carátula, introducción, desarrollo, conclusión y comentarios, así como las referencias bibliográficas. 80 %		3B
15	Gestos y comunicación no verbal. Colores y formas.  Regalos.				6B
16	Estilos de Negociación.  Europa América del Norte América Latina				
17					

	Asia Países Árabes África				
18	El método de negociación de Mejor Alternativa para un Acuerdo Negociado (MAPAN). Las claves del método. Generación de propuestas. Desarrollo de un caso práctico utilizando el método MAPAN.				