

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO



FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

PLAN DE ESTUDIOS DE LA LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES

NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

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

Indicativa (X)			
Asignatura antecedente	Comunicaciones Internacionales		
Asignatura subsecuente	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:			
<ol style="list-style-type: none"> 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			
	Tema	Horas Semestre	
		Teóricas	Prácticas
1	Relaciones Internacionales, Política Exterior y Negociación	10	0
2	Aspectos generales de la negociación	14	0
3	Capacidad de Negociación	10	0
4	Enfoques y estrategias metodológicas de Negociación	20	
5	Proceso de Negociación: Estrategias, tácticas y estilos	10	
	Total	64	0
Suma total de horas		64	
Contenido Temático			
Tema		Subtemas	
1.	Relaciones Internacionales , Política	1.1 Las Negociaciones Internacionales como instrumento de las RI. 1.2 La negociación un instrumento de trabajo del	

Exterior y Negociación	internacionalista. 1.3 El perfil del internacionalista y del diplomático. 1.4 El factor cultural. 1.5 Aspectos teóricos de la Negociación.
2. 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.
3. Capacidad de Negociación	3.1 Capacidad de Negociación. 3.2 Poder en la Negociación. 3.3 Importancia de la información en la Negociación.
4. 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.
5. 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.
Estrategias didácticas	
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	
<p>Bibliografía básica:</p> <p>TEMA NO. 1</p> <p><i>Guerrero Verdejo, Sergio, Introducción al estudio de la Negociación Internacional.</i> Ed. Porrúa. México, 2005.</p> <p><i>Olloqui de, José Juan, La Diplomacia Total.</i> Ed. FCE. México, 2006.</p> <p><i>Las Negociaciones Internacionales.</i> Coord. Lucia Irene Ruiz Sánchez. Ed. SRE - FCPyS/UNAM. México, 1995.</p> <p><i>Las Negociaciones Internacionales.</i> Coord. Lucia Irene Ruiz Sánchez. Ed. SRE. México, 1990.</p> <p>Chacón, Susana (compiladora), <i>Negociaciones diplomáticas ¿un arte olvidado?</i> Porrúa-ITESM, México, 2003.</p> <p>Lerdo de Tejada, Sebastián y Gomina Herrera, Luis Antonio, <i>El lobbying en México,</i> Porrúa-LTG, México, 2004.</p> <p>TEMA NO. 2</p> <p>Dawson, Roger, <i>El arte de la negociación.</i> Editorial Selector. México, 2002.</p> <p>Pease, Allan, <i>El arte de negociar y persuadir.</i> Amat editorial. México, 2012.</p> <p>Raiffa, Howard, <i>El arte y la ciencia de la negociación.</i> FCE. México, 1991.</p> <p>Odell, John S. <i>Teoría de las Negociaciones en la Economía Internacional.</i> Ediciones Gernika. México, 2003.</p> <p>Sondermann and Olson, <i>The theory and practice of international relations.</i> Ed. Prentice Hall. United States, 1979.</p> <p>TEMA NO. 3</p> <p>Tzu, Sun, <i>El arte de la Guerra.</i> Ediciones Coyoacán. México, 1998.</p>	

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:

Colaiacovo, 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.