

ÁREA DE PREESPECIALIZACIÓN: POLÍTICO-DIPLOMÁTICA

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES ACATLÁN

LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES

PROGRAMA DE ASIGNATURA

CLAVE					9° SEMESTRE
TALLER DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL					
MODALIDAD (CURSO, TALLER, LABORATORIO, ETC.)	CARÁCTER	HORAS SEMESTRE	HORA / SEMANA TEORÍA PRÁCTICA		CRÉDITOS
Taller	Obligatorio	64	04	00	08

OBJETIVO: EL ALUMNO EXPLICARÁ EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL A PARTIR DE SITUACIONES DEL ENTORNO MUNDIAL Y LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL, SEÑALANDO LOS DIFERENTES ESTILOS DE NEGOCIACIÓN.

Número de horas	Unidad 1 Prolegómenos de la negociación
18	<i>Objetivo:</i> El alumno explicará la negociación, las fases del proceso de negociación y los actores involucrados. 1.1. Clasificación de las negociaciones 1.2. Definición del problema y el objetivo de la negociación 1.3. Procedimiento de regateo, concesiones y resolución de conflicto 1.4. Conciliación, mediación y cooperación 1.5. Reglas y características de una negociación 1.6. Los actores involucrados
Número de horas	Unidad 2 El proceso de la negociación internacional
16	<i>Objetivo:</i> El alumno explicará los elementos en el proceso de negociación, formulando estrategias y tácticas para lograr acuerdos y compromisos, identificando los posibles resultados. 2.1. Preparación de la negociación 2.2. Proceso de negociación internacional 2.3. El perfil del negociador 2.4. Control de daños (damage control) 2.5. Resultados

Número de horas	Unidad 3 Comunicación, contenido y teoría de la toma de decisiones
14	<p><i>Objetivo:</i> El alumno identificará las características de la negociación: comunicación, contenido y toma de decisiones.</p> <p>3.1. Escuelas de negociación más representativas 3.2. Tipos de decisiones en las relaciones internacionales 3.3. Comunicación y contenido 3.4. Teoría de la toma de decisiones 3.5. Políticas públicas y ética en las negociaciones 3.6. Clasificación y funcionamiento de los tomadores de decisiones</p>

Número de horas	Unidad 4 Métodos y situaciones reales de la negociación
16	<p><i>Objetivo:</i> El alumno analizará las ventajas y desventajas de los diferentes métodos de negociación, las actuaciones de los negociadores y los resultados del proceso.</p> <p>4.1. Negociación por posiciones 4.2. Negociación por principios 4.3. Ejercicios de simulación 4.4. México y la toma de decisiones 4.5. Casos prácticos de negociación</p>

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- COLOSI, T. R. Y A. E. BERKELEY, *Negociación colectiva: el arte de conciliar intereses*. México, Limusa, 1989.
- DAVIS, M. D. *Introducción a la teoría de juegos*. México, Alianza Universidad, 1989.
- DRAR, Y. *Enfrentando el futuro*. México, Fondo de Cultura Económica, 1990.
- HAWRER, D. A. *Cómo mejorar su capacidad de negociar*. Maywood, EUA: Alexander Hamilton Institute, 1992.
- LEBEL, P. *El arte de la Negociación*. Barcelona, España, 1990.
- RUÍZ SÁNCHEZ, L. I. ET AL. *Las Negociaciones Internacionales*. México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 1995.
- SALSAÑA GARCÍA, J. J. *Elementos teórico-metodológicos de la negociación internacional*. México, Tesis, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1990.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- DOMÍNGUEZ, JORGE I., "Ampliando horizontes: Aproximaciones teóricas para el estudio de las relaciones México-Estados Unidos", en VEEA, Mónica, et. al., *Nueva agenda bilateral en la relación México-Estados Unidos*, México, FCE/UNAM/ITAM, 1998.
- HOLSTI, K. J. *International Politics a framework for analysis*. Englewood Cliffs, EUA: Prentice Hall Inc., 1977.
- NICHOLSON, H. *La Diplomacia*. México, Fondo de Cultura Económica, 1985.
- STEVENS, C. M. *Estrategia y negociación*. México, Norma, 1988.
- STEVENS, C. M. *Estrategia y negociación del acuerdo colectivo*. México, Norma Editores, 1988.
- SUN TZU. *El arte de la guerra*. España, Alianza Ed., 1998.

REFERENCIAS ALTERNATIVAS

- Película: "El negociador", Samuel L. Jackson.
- Videojuego: "SimCity".