



Sílabo de Negociación y Transacción Internacional

I. Datos generales

Código	ASUC 00613			
Carácter	Obligatorio			
Créditos	4			
Periodo académico	2021			
Prerrequisito	Ninguno			
Horas	Teóricas:	2	Prácticas:	4

II. Sumilla de la asignatura

La asignatura corresponde al área de estudios específicos, es de naturaleza teórico-práctica y tiene por propósito desarrollar en el estudiante la habilidad de negociar de manera efectiva en los procesos de transacción y relaciones internacionales

La asignatura contiene: Visión estratégica de los negocios. La globalización. Organismos que apoyan los negocios. La Negociación como lenguaje de los negocios internacionales. Cultura y estilos de negociación comercial. La Negociación de bienes tangibles. Negociación de bienes intangibles. La representación comercial, agencia y distribución. Subcontratación e inversión internacional. Marketing global. La Banca en operaciones internacionales. La negociación con operadores logísticos. Seguros de Crédito a la Exportación. Solución de controversias.

III. Resultado de aprendizaje de la asignatura

Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de diseñar estrategias y tácticas de negociación que le permitan celebrar transacciones con proveedores internacionales de bienes tangibles e intangibles como bancos, operadores logísticos y de seguros y maximizar así beneficios para su organización respetando la comunicación, costumbres y religión de la contraparte.



IV. Organización de aprendizajes

Unidad I La globalización y la negociación estratégica de los negocios		Duración en horas	24
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar la relación existente entre la globalización y las oportunidades de negocio a partir de procesos exitosos de negociación y transacciones internacionales.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ La visión estratégica de los negocios en el marco de la globalización ✓ Definición de negociación. Características y sus componentes ✓ La planificación y el proceso de la negociación. Etapas. Elementos a considerar. ✓ Los estilos de negociación comercial según principales países. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifica los conceptos de negociación, sus características y componentes ✓ Identifica las fases del proceso de la negociación transaccional y sus características. ✓ Diferencia los estilos de negociación comercial característicos en diversos países. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Valora con una actitud abierta y de constante diálogo la importancia de la asignatura para el desarrollo profesional, personal y nacional con amplios criterios de respeto mutuo y autocrítica. 	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba mixta 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flint, P. (2014). <i>Negocios y Transacciones Internacionales. Tomo I: El Comercio de Bienes</i>. Lima: Editorial Grijley. • Flint, P. (2014). <i>Negocios y Transacciones Internacionales. Tomo II: Marketing, Finanzas y Logística</i>. Lima: Editorial Grijley. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Budjac, B. (2011). <i>Técnica de negociación y resolución de conflictos</i>. Tercera edición. México D.F.: Editorial Pearson. • Barry, B.; Lewicki, R.; Saunders, D. (2012). <i>Fundamentos de negociación</i>. Quinta edición. México D.F. McGraw-Hill/Interamericana Editores SA. de CV. • Kennedy, G. (2010). <i>Negociación: Secretos Para Obtener Mayores Beneficios</i>. S.L. : Editorial Nueva Económica. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es la negociación? https://www.youtube.com/watch?v=pHEX0Z9x8zU • Las fases de la negociación https://www.youtube.com/watch?v=-MtPBB0tdHg 		



Unidad II Tipos de negociación		Duración en horas	24
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar las estrategias y tácticas utilizadas en la negociación distributiva e integrativa maximizando sus beneficios a favor de la organización a la que representa.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Las estrategias y tácticas de negociación, diferencias, clasificación ✓ Naturaleza de la negociación distributiva, características, el proceso, etapas ✓ Naturaleza de la negociación integrativa, características, el proceso, etapas ✓ Simulación de casos de negociación distributiva e integrativa 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Determina la diferencia entre estrategias y tácticas propias de la negociación transaccional. ✓ Identifica las etapas de la negociación distributiva y las ejecuta en la simulación de casos prácticos a desarrollar. ✓ Identifica las etapas de la negociación integrativa y las ejecuta en la simulación de casos prácticos a desarrollar. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aprecia el trabajo en equipo compartiendo posiciones, discutiendo e intercambiando ideas en torno a los procesos de negociación transaccional distributiva e integrativa, respetando la opinión de los demás con ética y valores. 	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Ficha de evaluación 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flint, P. (2014). <i>Negocios y Transacciones Internacionales. Tomo I: El Comercio de Bienes</i>. Lima: Editorial Grijley. • Flint, P. (2014). <i>Negocios y Transacciones Internacionales. Tomo II: Marketing, Finanzas y Logística</i>. Lima: Editorial Grijley. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Budjac, B. (2011). <i>Técnica de negociación y resolución de conflictos</i>. Tercera edición. México D.F.: Editorial Pearson. • Barry, B.; Lewicki, R.; Saunders, D. (2012). <i>Fundamentos de negociación</i>. Quinta edición. México D.F. McGraw-Hill/Interamericana Editores SA. de CV. • Kennedy, G. (2010). <i>Negociación: Secretos Para Obtener Mayores Beneficios</i>. S.L.: Editorial Nueva Económica. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • Las estrategias y tácticas de negociación https://www.youtube.com/watch?v=LFjLhU9AiFY • La negociación distributiva. Ejemplo basado en film https://www.youtube.com/watch?v=fbZsoNR82Ks 		



Unidad III		Duración en horas	24
La transacción internacional sobre bienes tangibles			
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar las estrategias y tácticas utilizadas en un proceso de negociación comercial sobre bienes tangibles en el marco de un contrato de compra venta internacional.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ La influencia de la cultura en los procesos de transacción internacional, elementos a considerar ✓ El proceso de negociación en un contrato de compra venta internacional de mercancías ✓ La negociación con los intermediarios comerciales: representantes comerciales, agentes, distribuidores, concesionarios. ✓ La subcontratación e inversión extranjera directa, modalidades y características 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifica las etapas del proceso de negociación y transacción comercial entre vendedor y comprador extranjero. ✓ Identifica las partes y los elementos propios de un contrato de compra venta internacional de mercancías entre vendedor y comprador extranjero con o sin la participación de intermediarios comerciales. ✓ Aplica las transacciones derivadas de la subcontratación y la inversión extranjera directa que realizan las empresas. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Valora los conocimientos vinculados con el proceso de negociación transaccional asumiendo una actitud responsable, madura y de respeto hacia la Universidad. 	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba de desarrollo 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flint, P. (2014). <i>Negocios y Transacciones Internacionales. Tomo I: El Comercio de Bienes</i>. Lima: Editorial Grijley. • Flint, P. (2014). <i>Negocios y Transacciones Internacionales. Tomo II: Marketing, Finanzas y Logística</i>. Lima: Editorial Grijley. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Budjac, B. (2011). <i>Técnica de negociación y resolución de conflictos</i>. Tercera edición. México D.F.: Editorial Pearson. • Barry, B.; Lewicki, R.; Saunders, D. (2012). <i>Fundamentos de negociación</i>. Quinta edición. México D.F. McGraw-Hill/Interamericana Editores SA. de CV. • Kennedy, G. (2010). <i>Negociación: Secretos Para Obtener Mayores Beneficios</i>. S.L.: Editorial Nueva Económica. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • La negociación integrativa https://www.youtube.com/watch?v=cs4c4-pOAY4 • La negociación internacional https://www.youtube.com/watch?v=HwoqwnZKmE4 		



Unidad IV		Duración en horas	24
La transacción internacional sobre bienes intangibles			
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar las estrategias y tácticas utilizadas en un proceso de transacción sobre bienes intangibles con bancos, operadores logísticos y de seguros; determinando el tipo de solución para las controversias que pudieran surgir por las diferencias culturales o similares.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Las transacciones financieras derivadas de los medios de pago: cartas de crédito, cobranzas y transferencias bancarias. Características. Proceso. Elementos. ✓ Las transacciones derivadas de las operaciones logísticas como el almacenaje, fletes internacionales y seguros de transporte. Características. Proceso. ✓ Solución de controversias aplicadas a los negocios internacionales. Negociación directa. Mediación. Conciliación. Arbitraje comercial internacional. Características de cada una. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Analiza las partes y los elementos propios de las transacciones derivadas de los medios de pago usados en el comercio internacional. ✓ Analiza las partes y los elementos propios de las transacciones derivadas de la gestión de logística internacional y de seguros de carga en el comercio internacional. ✓ Aplica las modalidades de solución de controversias a casos concretos. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Se sensibiliza en cuanto a la importancia de la negociación con proveedores de servicios financieros, logísticos y de seguros respetando sus estilos, costumbres y la comunicación. 	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Rúbrica de evaluación 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flint, P. (2014). <i>Negocios y Transacciones Internacionales. Tomo I: El Comercio de Bienes</i>. Lima: Editorial Grijley. • Flint, P. (2014). <i>Negocios y Transacciones Internacionales. Tomo II: Marketing, Finanzas y Logística</i>. Lima: Editorial Grijley. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Serantes, P. (2011). <i>Medios de pago internacionales. Casos prácticos</i>. (1º ed.). Madrid: Empresa editora ICEX. • Pierre, D. (2016). <i>Logística internacional. La administración de las operaciones de comercio internacional</i>. México D.F.: Cengage Learning Editores SA. • Caivano, R. (2008). <i>Negociación, conciliación y arbitraje. Mecanismos alternativos para la resolución de conflictos</i>. Lima: Editorial Apenac. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer la cultura: Clave en los negocios en el exterior https://www.youtube.com/watch?v=vE_ogCvzfo8 • Impacto de la cultura en la negociación internacional https://www.youtube.com/watch?v=ZCxvIPpcXV8 		



V. Metodología

La presente asignatura se dictará utilizando los siguientes recursos metodológicos:

- Clases teórico-prácticas presenciales sobre la base de clases magistrales a cargo del docente
- Desarrollo de casos prácticos reales nacionales y extranjeros
- Aprendizaje cooperativo entre docente y alumno en forma permanente.

Modalidad semipresencial – a Distancia

En el desarrollo de la asignatura se empleará los métodos: Aprendizaje basado en casos, aprendizaje basado en proyectos, escenarios basado en objetivos y aprendizaje colaborativo centrado en el aprendizaje del estudiante. Para ello se hará uso de diferentes recursos educativos como: lecturas, videos, presentaciones interactivas y autoevaluaciones, que le permitirán medir su avance en la asignatura.

VI. Evaluación

Modalidad presencial

Rubros	Comprende	Instrumentos	Peso
Evaluación de entrada	Prerrequisitos o conocimientos de la asignatura	Prueba objetiva	Requisito
Consolidado 1	Unidad I	Prueba mixta	20%
	Unidad II	Ficha de evaluación	
Evaluación parcial	Unidad I y II	Prueba mixta	20%
Consolidado 2	Unidad III	Prueba de desarrollo	20%
	Unidad IV	Rúbrica de evaluación	
Evaluación final	Todas las unidades	Rúbrica de evaluación	40%
Evaluación sustitutoria (*)	Todas las unidades	Aplica	

(*) Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores

Modalidad semipresencial

Rubros	Comprende	Instrumentos	Peso
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Prueba objetiva	Requisito
Consolidado 1	Unidad I	Prueba mixta	20%
Evaluación parcial	Unidad I y II	Prueba mixta	20%
Consolidado 2	Unidad III	Prueba de desarrollo	20%
Evaluación final	Todas las unidades	Rúbrica de evaluación	40%
Evaluación sustitutoria (*)	Todas las unidades	Aplica	

(*) Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores



Modalidad a distancia

Rubros	Comprende	Instrumentos	Peso
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Prueba objetiva	Requisito
Consolidado 1	Unidad I	Prueba mixta	20%
Evaluación parcial	Unidad I y II	Prueba mixta	20%
Consolidado 2	Unidad III	Prueba de desarrollo	20%
Evaluación final	Todas las unidades	Rúbrica de evaluación	40%
Evaluación sustitutoria (*)	Todas las unidades	Aplica	

(*) Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores

Fórmula para obtener el promedio:

$$PF = C1 (20\%) + EP (20\%) + C2 (20\%) + EF (40\%)$$