FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS

SÍLABO

NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL INTERCULTURAL

I. DATOS GENERALES

1. Departamento Académico	: Ciencias Administrativas y Recursos Humanos
2. Escuela Profesional	: Administración/ Administración de Negocios Internacionales/ Gestión de Recursos Humanos/ Marketing
3. Programa	: Pregrado
4. Semestre Académico	: 2023 – II
5. Tipo de asignatura	: Obligatoria
6. Modalidad de asignatura	: Presencial
7. Código de asignatura	: 02440409036
8. Ciclo	: Noveno
9. Créditos	: 3
10. **Horas semanales totales**	**: 5.5**
Horas lectivas de teoría	: 2
Horas lectivas de práctica	: 2
Horas lectivas totales	**: 4**
Horas no lectivas de teoría	: -
Horas no lectivas de práctica	: -
Horas no lectivas totales	: -
Horas de trabajo independiente	**: 1.5**
11. Requisitos	: Bionegocios (Administración), Gerencia de Compras Internacionales (Administración de Negocios Internacionales); Administración de Conflictos Laborales (gestión de Recursos Humanos) Legislación Comercial y Publicitaria (Marketing)
12. Docentes	: Sobrino Espinoza, César/ Osnayo, Rita.

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de estudios especializados gerenciales, tiene como propósito aplicar estrategias y herramientas de gestión para la negociación empresarial en el mundo globalizado ("Cross-cultural"), considerando los cambios en el entorno organizacional, social y el enfoque intercultural en las relaciones sociales.

Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje: 1. Dimensión estratégica de la negociación en contextos de diversidad cultural. 2. Perspectiva cross-cultural en las negociaciones. 3. Fases del proceso de negociación. 4. Selección e implementación de una estrategia de negociación.

La asignatura exige del estudiante la elaboración y presentación de un informe académico sobre aspectos culturales que intervienen en un proceso de negociación internacional, tomando en cuenta uno de los escenarios siguientes: Asía, Europa, USA y países árabes, considerando las variables de contexto y sus resultados.

III. COMPETENCIA Y SUS COMPONENTES COMPRENDIDOS EN LA ASIGNATURA

3.1. Competencia

Interculturalidad

Reconoce la diversidad cultural y la existencia de diferentes perspectivas culturales, expresadas en distintas formas de organización, sistemas de relación y visiones del mundo, lo que implica el reconocimiento y valoración del otro.

3.2. Componentes

Capacidades

- Valora la existencia de la diversidad cultural y la práctica intercultural en los escenarios nacional e internacional, facilitando su desempeño personal y colectivo.
- Interactúa con los demás en igualdad de oportunidades, con reconocimiento de una relación intercultural para el logro de objetivos compartidos.
- Establece relaciones interculturales que propician el ejercicio pleno de los derechos de ciudadanía, contribuyendo al desarrollo de un enfoque igualitario en la sociedad peruana e internacional.
- Asume comportamientos de ciudadanía intercultural en diversos escenarios de desempeño personal y social, considerando las buenas prácticas de los escenarios nacional e internacional.

Actitudes y valores

- Respeto a la persona.
- Trabajo en equipo
- Integridad (honestidad, equidad, justicia, solidaridad y vocación de servicio).
- Compromiso con el desarrollo del país.

IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD 1 DIMENSIÓN ESTRATÉGICA DE LA NEGOCIACIÓN EN CONTEXTOS DE DIVERSIDAD CULTURAL								
CAPACIDAD: Valora la existencia de la diversidad cultural y la práctica intercultural en los escenarios nacional e internacional, facilitando su desempeño personal y colectivo.								
SEMANA	**CONTENIDOS CONCEPTUALES**	**CONTENIDOS PROCEDIMENTALES**	**ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE**	**HORAS LECTIVAS**		**HORAS NO LECTIVAS**		**HTI**
				HT	**HP**	**HT**	**HP**	
1	• Tendencias económicas y comerciales de la globalización (los nuevos 'drivers' de la mundialización).	• Reconoce los alcances del del silabo: Competencia, capacidades, y contenidos. • Comprende las normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes. • Elabora un resumen de las tendencias económicas y comerciales de la globalización • Describe los drivers de la mundialización: innovación, creatividad, enfoque empresarial y visión global.	Sesión N°1 Evaluación diagnóstica orientaciones académicas Exposición dialogada. Trabajo en pares	2	2	-	-	1.5
		• **Actividad 1: Taller sobre Visionado de video**: Globalización, debate en TVE https://www.youtube.com/watch?v=2HHIcvYZFpY • Elabora una recensión de las ideas y apreciación crítica	Sesión N°2 Actividad aplicativa Taller de recensión de video Reporte					
2	• La innovación, la globalización y 'glocalización' de las empresas.	• Establece diferencias y complementariedad entre globalización y "glocalización". • Organiza a los estudiantes para el desarrollo de la exigencia académica (presentación de un informe académico sobre aspectos culturales en la negociación) en las horas de trabajo independiente y tutoría académica. Propone el tema.	Sesión N°3 Exposición problematizadora	2	2	-	-	1.5
		• **Actividad 2: Reconoce los alcances de la exigencia académica de la asignatura** (un informe académico sobre aspectos culturales que intervienen en un proceso de negociación internacional, tomando en cuenta uno de los escenarios siguientes: Asía, Europa, USA y países árabes, considerando las variables de contexto y sus resultados), temática, estructura, proceso y resultados intermedios y final) • **Comprende los alcances y utilidad de la Guía para el Desarrollo de la Investigación Formativa.** • **Organización del trabajo de investigación.** • **Tutoría:** Discusión sobre la delimitación temática del informe académico	Sesión N°4 Actividad aplicativa Organización del trabajo de investigación Tutoría					
3	• La negociación y sus modalidades	• Establece diferencias entre las diferentes modalidades de negociación. • **Visionado de video:** los seis tipos de negociación. https://youtu.be/AjWq8F9DPoU	Sesión N°5 Exposición problematizadora Taller sobre negociación	2	2	-	-	1.5
		• **Actividad 3:** Discusión sobre el esquema del plan de investigación para el desarrollo del informe académico • Revisa la parte pertinente de la GIF sobre la estructura del informe. • **Tutoría:** Absuelve consultas, orienta y revisa avances del informe final a grupos asignados.	Sesión N°6 Actividad aplicativa Reporte de la estructura del TIF					
4	• La dimensión cultural y la teoría Cross-cultural. • Cultura empresarial y bases de la transversalidad en la gestión gerencial.	• **Taller**: Estudia un caso corporativo que visualiza la cultura • Formula conclusiones sobre la realidad "cross cultural"	Sesión N°7 Exposición interactiva Trabajo en pequeños grupos	2	2	-	-	1.5
		• **Actividad 4: Monitoreo I Presentación del plan de investigación,** según las orientaciones de la Guía de Investigación Formativa y la exigencia académica de la sumilla de asignatura. • Tutoría: Discusión de fortalezas y debilidades de las estructuras de los informes presentados**.**	Sesión N°8 Actividad aplicativa Presentaciones efectivas Realimentación docente.					

UNIDAD 2 PERSPECTIVA CROSS-CULTURAL EN LAS NEGOCIACIONES								
CAPACIDAD: Interactúa con los demás en igualdad de oportunidades, con reconocimiento de una relación intercultural para el logro de objetivos compartidos.								
SEMANA	**CONTENIDOS CONCEPTUALES**	**CONTENIDOS PROCEDIMENTALES**	**ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE**	**HORAS LECTIVAS**		**HORAS NO LECTIVAS**		**HTI**
				HT	**HP**	**HT**	**HP**	
5	• Estrategias en el proceso de negociación.	• Comprende la necesidad de aplicar estrategias de negociación con enfoque intercultural • **Realiza Lectura en inglés:** K. C. Chan-Herur and Charles Evans. *Dealing effectively with Cross-Cultural Issues in Influence and Negotiation.* https://www.academia.edu/11401559/Dealing_Effectively_with_Cross-Cultural_Issues_in_Influence_and_Negotiation	Sesión N°9 Exposición problematizadora Trabajo en pequeños grupos	2	2	-	-	1.5
		• **Actividad 5**: Pone en práctica la estrategia de colaboración en una situación simulada, previamente diseñada por el docente. • Tutoría: Reconoce las técnicas y procedimientos para el registro de contenidos sobre el tema del informe académico con aplicación de las normas APA. Aplica ejemplos de citación de fuentes según la norma APA.	Sesión N°10 Actividad aplicativa Taller de Juego de roles Comunicación efectiva					
6	• Comunicación verbal y no verbal, bajo el enfoque intercultural.	• Estudia un caso para identifica los rasgos distintivos del lenguaje de la negociación. • Realiza ejercicios de comunicación verbal y no verbal con enfoque intercultural.	Sesión N°11 Exposición problematizadora Taller sobre desarrollo de caso	2	2	-	-	1.5
		• **Actividad 6: Dilema ético:** Efectos de la ausencia del enfoque intercultural en el trabajo en equipo. • Reflexión sobre los valores institucionales de la USMP.	Sesión N°12 Actividad aplicativa Taller sobre dilema ético y reflexión de valores					
7	• La negociación intercultural y el análisis de la mejor alternativa al acuerdo negociado (MAAN).	• Analiza un caso de negociación comercial internacional y toma de decisiones con enfoque de la interculturalidad de China y Perú. • **Lectura**: Los nueve años del TLC Perú – China. Su negociación y sus resultados • http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/agendainternacional/article/view/21263/20953	Sesión N°13 Exposición dialogada Taller con Juego de Roles Recensión de lectura	2	2	-	-	1.5
		• **Actividad 7: Monitoreo II: Presenta el reporte de la recuperación y análisis de la información, para elaborar el informe.** • **Tutoría:** Absuelve consultas, orienta y revisa avances del informe final a grupos asignados.	Sesión N°14 Actividad aplicativa					
8	• El perfil del negociador de hoy	• **Actividad 8:** Identifica los rasgos distintivos del lenguaje de la negociación.	Sesión N°15 Actividad aplicativa Exposición problematizadora	2	2	-	-	1.5
	Examen Parcial: Evalúa las capacidades de la primera y segunda unidad de aprendizaje		Sesión N°16 Evaluación					

UNIDAD 3 **FASES DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN**								
CAPACIDAD: Establece relaciones interculturales que propician el ejercicio pleno de los derechos de ciudadanía, contribuyendo al desarrollo de un enfoque igualitario en la sociedad peruana e internacional.								
SEMANA	**CONTENIDOS CONCEPTUALES**	**CONTENIDOS PROCEDIMENTALES**	**ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE**	**HORAS LECTIVAS**		**HORAS NO LECTIVAS**		**HTI**
				HT	**HP**	**HT**	**HP**	
9	• Planeamiento estratégico de la negociación y organización de los equipos de negociación comercial.	• Identifica los elementos organizativos de los equipos negociadores • Elabora un breve bosquejo del diseño de un plan estratégico de negociación.	Sesión N°17 Exposición problematizadora Trabajo en pares.	2	2	-	-	1.5
		• **Actividad 9: Lectura**: Dirección, trabajo en equipo y estructura de la negociación. Universidad de Murcia. (pp. 19-29) file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/59336-manual_direccion.pdf	Sesión N°18 Actividad aplicativa Taller sobre recensión de lectura					
10	• Las fases en el proceso de negociación y el diseño de las tácticas a utilizar. • La ética en la negociación, las herramientas en el proceso de negociación.	• Explica y diferencia las fuentes de información para preparación del Dossier respectivo, establece la táctica a utilizar	Sesión No 19 Exposición problematizadora	2	2	-	-	1.5
		• **Actividad 10:** Desarrolla un caso sobre aplicación de herramientas de negociación internacional con sentido ético.	Sesión N°20 Actividad aplicativa Taller sobre caso de negociación					
11	• XV Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Negocios	• **Actividad 11:** Elabora reportes de participación en la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Negocios.	Sesión N°21 Conferencias y seminarios de discusión	2	2	-	-	1.5
			Sesión No 22 Actividad aplicativa Reportes					
12	• Las ruedas de negocios, la puesta en escena durante la negociación.	• Dramatización de una situación de negociación.	Sesión N°23 Exposición dialogada Taller de dramatización	2	2	-	-	1.5
		• **Actividad 12: Monitoreo III**. Presenta el esquema de redacción y avance del informe final sobre el trabajo de investigación formativa encargado.	Sesión N°24 Actividad aplicativa Presentación de avances Retroalimentación					

UNIDAD 4 **SELECCIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN**								
CAPACIDAD: Asume comportamientos de ciudadanía intercultural en diversos escenarios de desempeño personal y social, considerando las buenas prácticas de los escenarios nacional e internacional								
SEMANA	**CONTENIDOS CONCEPTUALES**	**CONTENIDOS PROCEDIMENTALES**	**ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE**	**HORAS LECTIVAS**		**HORAS NO LECTIVAS**		**HTI**
				HT	**HP**	**HT**	**HP**	
13	• El negociador peruano: Características culturales por regiones y manejo de sus protocolos. • Otros estilos interculturales de negociación.	• Analiza las causas y consecuencias que generaron el conflicto social entre el gobierno y la empresa Southern con el proyecto minero "Tía María" en el valle del Tambo – provincia de Islay. • **Taller sobre Visionado de video**: Tía María polémica negociación https://www.ipe.org.pe/portal/tia-maria-polemica-negociacion/	Sesión N° 25 Exposición problematizadora Taller sobre caso con recensión de Video	2	2	-	-	1.5
		• **Actividad 13: Tutoría:** Orientaciones finales para el control de calidad del ensayo académico. Uso de rúbrica para autoevaluación informe.	Sesión N°26 Actividad aplicativa					
14	• Creación de un tablero de control de la negociación. La evaluación de los resultados de la negociación.	• **Taller:** Caso empresarial dramatizado. • **Entrega del informe final de investigación.**	Sesión N° 27 Exposición problematizadora	2	2	-	-	1.5
		• **Actividad 14: Tutoría:** Discute fortalezas y debilidades del informe presentado por los estudiantes. • **Informe final de Investigación Formativa.**	Sesión N°28 Actividad aplicativa Informe					
15	• Comunicación de experiencias investigativas en la elaboración del informe académico.	• **Actividad 15:** Realiza exposiciones interactivas sobre aspectos cognitivos, procedimentales y actitudinales manifestados en la elaboración del informe académico.	Sesión N° 29 Presentaciones efectivas por equipos Tutoría	2	2	-	-	1.5
			Sesión N°30 Presentaciones efectivas por equipos Tutoría					
16	**Examen final:** Tiene carácter integrador y evalúa la competencia de la asignatura y las capacidades de las cuatro unidades de aprendizaje.		Sesión N° 31 Evaluación	2	2	-	-	1.5
			Sesión N° 32 Reporte					

V. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

- La actividad docente en las sesiones y experiencias independientes de aprendizaje se orienta al desarrollo de capacidades y logro de la competencia del perfil profesional de los graduados, en correspondencia al modelo educativo y enfoque pedagógico asumido por la USMP. Ello supone que la adquisición de conocimientos por el estudiante no es resultante de la transmisión de la información por el docente, sino que es una construcción individual del propio estudiante en un contexto social en el que se relacionan, de manera activa, las estructuras cognitivas ya existentes con los nuevos contenidos por aprender; aplicables en distintos contextos de desempeño personal y social, por lo que el estudiante es considerado el actor principal de su aprendizaje y el profesor un mediador, organizador y orientador de experiencias de aprendizaje que los estudiantes han de vivir, a lo largo de su formación.

- Según la naturaleza de la asignatura, el profesor podrá utilizar las estrategias de aprendizaje y enseñanza basado en problemas, las técnicas de la problematización y la contextualización de los contenidos educativos, el estudio de casos; la lectura comprensiva de textos impresos, visuales y audiovisuales (recensión), sesiones en línea, diversos tipos de foros; plataformas web para simulaciones y el análisis de información, así como diversas formas de comunicación educativa sincrónica, entre otras. Especial mención merece la aplicación del método investigativo orientado a la búsqueda creadora de información, que propicia en el estudiante un mayor nivel de independencia cognoscitiva y pensamiento crítico, acorde con las exigencias de la sociedad actual, caracterizada por el valor del conocimiento y su aplicación práctica en la solución de problemas que nos plantea la realidad y el desarrollo de la ciencia y la tecnología.

VI. RECURSOS DIDÁCTICOS

- Libros digitales, portafolios, sesiones en línea, foros, chats, correo, videos tutoriales, wikis, blogs, e-books, videos explicativos, organizadores visuales, presentaciones multimedia, entre otros.

VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

El sistema de evaluación del aprendizaje comprende:

- **Evaluación diagnóstica.** Se realiza al inicio de la asignatura y de las sesiones de aprendizaje, para conocer los saberes que los estudiantes poseen a l emprender el estudio de los contenidos educativos programados y sirve al profesor para adoptar las decisiones académicas pertinentes. Su aplicación es de responsabilidad profesional en su función docente.
- **Evaluación de proceso (EP).** Se realiza a través de la observación progresiva del desempeño del estudiante en la realización de la exigencia académica de la asignatura y las actividades de aprendizaje significativo previstas en el sílabo. ***Evalúa preferentemente el saber hacer*** y ***las actitudes*** de las capacidades demostradas por los estudiantes. Se consolida y reporta mensualmente al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, en las fechas programadas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las evaluaciones mensuales que corresponde al desempeño académico del estudiante: EP = (EP1 x 0.25) + (EP2 x 0.25) + (EP3 x 0.25) + (EP4 x0.25).
- **Evaluación de resultados (ER).** Se realiza mediante la aplicación de un examen parcial (Ep) y otro examen final (Ef), elaborados técnicamente por el profesor, considerando los siguientes dominios de aprendizaje: a) conocimiento (manejo de información), b) comprensión, c) aplicación, d) análisis, e) síntesis y f) evaluación (juicio de valor), ***examinándose preferentemente el saber conceptual*** y ***el saber hacer.*** Los resultados son reportados al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, dos veces durante el semestre, en las fechas establecidas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las dos evaluaciones escritas programadas: ER = (Ep x 0.4) + (Ef x 0.6).

El **Promedio final (PF) r**esulta de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$PF = \frac{EP+ER}{2}$$

VIII. FUENTES DE INFORMACIÓN

8.1. Bibliográficas

- Cabeza, D. Jiménez, C. (2013). *Negociación Intercultural. Estrategias y técnicas de negociación internacional.* Barcelona. Marge Books
- Krugman, P.y Ofsefeld M. (2007). *Economía Internacional, Teoría y Política,* (7ma. Ed.) Editorial Pearson Adisson, Wessley.
- Moro, E. (2006) *Evaluación del impacto del TLC en la economía peruana*. Lima, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Uribe, J. (2006). Comunicación y negociación empresarial. *Análisis estratégico en salud y gestión a través de la escucha*. https://books.scielo.org/id/gzqf6/pdf/rivera-9788575415429-07.pdf

8.2. Hemerográficas

- Andreu van Hooft, Hubert Korzilius. *La negociación intercultural: un punto de encuentro. La relación del uso de la lengua y los valores culturales*. Center for Language Studies / Bedrijfscommunicatie Universidad de Nimega (Holanda). Recuperado de: http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/ciefe/pdf/01/cvc_ciefe_01_0007.pdf
- Santana, C. y Aguilera,,R. **(2017).** *Fundamentos de la Gestión Ambiental* Samborondón-Ecuador. Universidad ECOTEC https://www.ecotec.edu.ec/content/uploads/2017/09/investigacion/libros/fundamentos-gestion-ambiental.pdf
- Naciones Unidas. (2018). *La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible: una oportunidad para América Latina y el Caribe.* Santiago. Cepal. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40155/24/S1801141_es.pdf

Sistematizado por: Javier Ramírez Corzo	**Fecha:** 30 de junio de 2022	**Revisión Pedagógica:** René Del Águila Riva