



## FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	Negociación Internacional/International Business Negotiation
Código	E000006055
Título	<a href="#">Máster Universitario en Dirección Internacional de Empresas/Master in International Management por la Universidad Pontificia Comillas</a>
Impartido en	Máster Universitario en Dirección Internacional de Empresas/Master in International Management [Primer Curso]
Créditos	3,0 ECTS
Carácter	Optativa

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Marta Herrera González
Departamento / Área	Departamento de Marketing
Correo electrónico	mhgonzalez@icade.comillas.edu

## DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura	
Competencias - Objetivos	
Competencias	
GENERALES	
CG01	Capacidades cognitivas de análisis y síntesis aplicadas a situaciones de negocios globales y a problemáticas organizativas de gestión internacional
	RA1 Es capaz de enfrentarse con el estudio analítico de casos y escenarios, así como de llevar a efecto síntesis de información y de datos
CG02	Gestión de la información y de datos como elementos clave para la toma de decisiones y la identificación, formulación y resolución de problemas empresariales
	RA1 Es capaz de buscar y analizar información procedente de fuentes diversas
	RA2 Busca, conoce, sintetiza y utiliza adecuadamente datos primarios y secundarios procedentes de diversas fuentes



	<b>RA3</b>	Discierne el valor y la utilidad de diferentes fuentes y tipos de información, contrastándolas, analizándolas críticamente e incorporando valoraciones propias
	<b>RA4</b>	Incorpora la información a su propio discurso
	<b>RA5</b>	Cita adecuadamente las fuentes que utiliza
<b>CG03</b>		Resolución de problemas y toma de decisiones en los niveles estratégico, táctico y operativo de una organización empresarial multinacional, teniendo en cuenta la interrelación entre las diferentes áreas funcionales y de negocio, así como entre los distintos mercados geográficos
	<b>RA1</b>	Conoce y comprende las diferentes estrategias de internacionalización que puede poner en práctica una empresa global, identificando los dilemas éticos y de gobierno que se derivan de las misma
	<b>RA2</b>	Es capaz de enfrentarse con el estudio analítico de casos, haciendo uso de información y datos, en muchos casos incompletos
	<b>RA3</b>	Identifica y define, adecuada y proactivamente, el problema y sus posibles causas
	<b>RA4</b>	Plantea posibles soluciones pertinentes y diseña un plan de acción para su aplicación
<b>CG05</b>		Ejercicio de una mentalidad global aplicada a la escucha, la negociación y el trabajo en equipos multidisciplinares para poder operar de manera efectiva en distintos cometidos, y, cuando sea apropiado, asumir responsabilidades de liderazgo en una organización internacional.
	<b>RA1</b>	Utiliza el diálogo para colaborar y generar buenas relaciones
	<b>RA2</b>	Escucha las opiniones de los demás y establece diálogos constructivos
	<b>RA3</b>	Es capaz de realizar un intercambio persuasivo de ideas a través de un proceso negociador para llegar a acuerdos con otros
	<b>RA4</b>	Conoce la técnica del debate y la oratoria y sabe emplearla en cuestiones profesionales
	<b>RA5</b>	Valorar el potencial del conflicto como motor de cambio e innovación
	<b>RA6</b>	Comunica sus ideas de manera efectiva y argumentada
	<b>RA7</b>	Busca el valor de los demás miembros de equipo y potencia sus habilidades y fortalezas, haciendo que se sientan parte importante del equipo
	<b>RA8</b>	Lidera el trabajo del equipo, organizando y delegando las tareas correctamente
		Compromiso ético en la aplicación de valores morales universales y de la organización frente a



<b>CG06</b>	dilemas éticos y de responsabilidad social corporativa, con especial sensibilidad ante la diversidad internacional.	
	<b>RA1</b>	Asume la deontología y los valores asociados al desempeño de la profesión
	<b>RA2</b>	Persigue la excelencia en las actuaciones profesionales
	<b>RA3</b>	Asume una actitud responsable hacia las personas, y con los medios y los recursos que se utilizan o gestionan en una organización
	<b>RA4</b>	Se preocupa por las consecuencias que su actividad y su conducta pueden tener para los demás
	<b>RA5</b>	Incorpora en su discurso y en sus propuestas de actuaciones, las consecuencias que las mismas pueden tener para los distintos stakeholders de una organización global
<b>CG07</b>	Capacidad de gestión del tiempo con el objetivo de mejorar la efectividad personal y del equipo dentro del marco de las organizaciones empresariales, su entorno y su gestión	
	<b>RA1</b>	Es capaz de organizarse y cumplir con los plazos asignados a las tareas
	<b>RA2</b>	Jerarquiza tiempos y energías a la hora de llevar a efecto su estudio
<b>CG08</b>	Razonamiento crítico y argumentación acorde con la comprensión del conocimiento y del saber sobre las organizaciones empresariales multinacionales, su contexto externo y su proceso de administración y dirección	
	<b>RA1</b>	Identifica los supuestos y las limitaciones de métodos y teorías
	<b>RA2</b>	Identifica, establece y contrasta hipótesis, variables y resultados de manera lógica y crítica
	<b>RA3</b>	Es capaz de construir un discurso propio, en un contexto de debate y de intercambio de opiniones
<b>CG09</b>	Capacidad de aprendizaje autónomo para seguir formándose, en el desarrollo de las habilidades cognitivas y en la adquisición de los conocimientos relevantes aplicados a la actividad profesional y empresarial de un manager internacional	
	<b>RA1</b>	Es capaz de recopilar, preparar y ampliar información con carácter previo a su participación en actividades que implican la construcción de un discurso propio argumentado o la propuesta de soluciones innovadoras a un problema
	<b>RA2</b>	Realiza sus trabajos y su actividad necesitando sólo unas indicaciones iniciales y un seguimiento básico, poniendo en práctica las habilidades necesarias para la



		investigación independiente
	<b>RA3</b>	Busca y encuentra recursos adecuados para sostener sus actuaciones y realizar sus trabajos
<b>CG10</b>	Reconocimiento como ciudadanos globales, que valoran la diversidad y el diálogo intercultural como fuente de enriquecimiento humano	
	<b>RA1</b>	Respeto, valora y celebra la diversidad y tiene una mentalidad cosmopolita
	<b>RA2</b>	Se interesa por conocer y reflexionar críticamente sobre los problemas mundiales y sobre cómo interactúan en su vida y en las de los demás
	<b>RA3</b>	Se siente parte de una sociedad <i>“glocal”</i> , cada vez más plural y heterogénea, en la que coexisten diferentes identidades, culturas y religiones
	<b>RA4</b>	Participa activamente en aquellas actividades que le exponen a opiniones y realidades diferentes a las suyas propias
<b>ESPECÍFICAS</b>		
<b>CE04</b>	Conocimiento y comprensión de los determinantes básicos del comportamiento humano en las organizaciones y del éxito directivo, sobre la base del entendimiento de las diferencias culturales y de los retos de la dirección internacional, y practicando su aplicación para permitir al alumno manejar satisfactoriamente las complejidades de las organizaciones internacionales	
	<b>RA1</b>	Define el comportamiento organizacional e identifica las variables asociadas a su estudio
	<b>RA2</b>	Distingue la diversidad y conoce sus efectos, en la fuerza laboral.
	<b>RA3</b>	Describe los factores que influyen en la formación de actitudes y la satisfacción en el trabajo
	<b>RA4</b>	Explica la relación entre rasgos de personalidad y el comportamiento individual
	<b>RA5</b>	Vincula la influencia de la cultura nacional y sus valores en el comportamiento organizacional
	<b>RA6</b>	Comprende que las cualidades que pueden conducir al éxito directivo en una cultura, pueden conducir al fracaso cuando la práctica profesional se realiza en un entorno intercultural
	<b>RA7</b>	Conoce el impacto de la percepción y la atribución en el trabajo
	<b>RA8</b>	Conoce las principales teorías del aprendizaje y las técnicas de modificación de conducta



	<b>RA9</b>	Explica los factores que influyen en la toma de decisiones individuales en las organizaciones y los procesos por los que se llegan a las mismas, haciendo especial hincapié en las diferencias culturales
	<b>RA10</b>	Explica los efectos del poder y del comportamiento político en las organizaciones
	<b>RA11</b>	Describe las principales teorías de la motivación, sus aplicaciones y relaciones con el desempeño organizacional
	<b>RA12</b>	Conoce y comprende las claves de los distintos modelos nacionales de dirección, así como sus implicaciones para la gestión de organizaciones que operan en diferentes contextos nacionales y/o regionales
	<b>RA13</b>	Comprende cómo la cultura influye en habilidades directivas básicas
<b>CE05</b>		Concepción y práctica de la función de gestión de personas desde una perspectiva estratégica y actual, orientada a la generación de valor en organizaciones globales mediante la aproximación más conveniente en la gestión de su capital humano allí donde estén localizadas
	<b>RA1</b>	Entiende la correcta gestión de los recursos humanos a nivel internacional como una fuente de ventaja competitiva, explicando la vinculación existente entre el capital humano y el valor de mercado de una compañía
	<b>RA2</b>	Es capaz de diseñar un Departamento de RR HH, explicitando la estructura y funciones básicas del mismo para una empresa global, la dependencia jerárquica y funcional dentro de la estructura organizativa, el perfil del director y el equipamiento humano y material necesario
	<b>RA3</b>	Formula las políticas básicas de gestión de recursos humanos atendiendo a los valores y cultura de la organización, y a las diferencias interculturales presentes en la organización.
	<b>RA4</b>	Valora las ventajas de integrar la planificación de recursos humanos y la planificación estratégica, explicando por qué la planificación de RRHH es importante tanto para la empresa como para el empleado, analizando los diferentes enfoques y los objetivos que persiguen
	<b>RA5</b>	Comprende cómo se desarrolla el proceso de análisis de puestos de trabajo y su utilidad para la Gestión Integral de los Recursos Humanos, así como su relevancia para una empresa internacionalizada.
	<b>RA6</b>	Realiza el análisis y descripción de distintos puestos de trabajo, explicitando las fases y los elementos que se han de considerar a tal fin
	<b>RA7</b>	Diseña un Sistema Informatizado de Personal indicando su utilidad para la Gestión



		Integral de RRHH
<b>CE10</b>		Capacidad de identificar y de comprender las dinámicas y las prácticas más actuales en la dirección de empresas globales, aplicándolas llegado el caso a situaciones reales.
	<b>RA1</b>	Exhibe su interés por extender su formación y se muestra actualizado en sus intervenciones
	<b>RA2</b>	Muestra su interés por el contacto con profesionales, participando activamente en aquellas actividades que le permiten aproximarse a la práctica profesional de la dirección internacional
	<b>RA3</b>	Conoce y consulta de manera habitual los organismos, los foros profesionales y las publicaciones que le permitan mantenerse actualizado en la práctica profesional.
	<b>RA4</b>	Identifica mediante el contacto con profesionales, gracias a su participación en casos prácticos y eventos, y la asistencia a conferencias, entre otras actividades, los retos y las herramientas de gestión para las distintas áreas funcionales de una empresa global, siendo capaz de proponer actuaciones para la resolución de problemas reales
<b>CEOPT04</b>		Conocimiento y puesta en práctica de las capacidades de comunicación, negociación, y gestión de personas y equipos necesarias para poder asumir el liderazgo de organizaciones empresariales y la gestión del cambio
	<b>RA1</b>	Aplica el modelo de liderazgo situacional
	<b>RA2</b>	Aplica el modelo de liderazgo transformacional
	<b>RA3</b>	Desarrolla y reflexiona sobre los nuevos modelos de liderazgo basados en competencias emocionales e interpersonales
	<b>RA4</b>	Se muestra flexible y proactivo al cambio
	<b>RA5</b>	Comprende las claves de la implantación exitosa del cambio en la organización y es capaz de diseñar actividades y procesos para lograrla
<b>CEOPT05</b>		Conocimiento y comprensión de las técnicas de negociación profesional aplicadas a contextos de diversidad internacional y cultura
	<b>RA1</b>	Conocimiento de la gestión de conflictos y de los diferentes tipos de negociación adecuados a cada situación
	<b>RA2</b>	Comprende y maneja las diferencias interculturales dentro de las negociaciones
	<b>RA3</b>	Conocimiento de la planificación y preparación, fases y cierre de toda negociación



<b>RA4</b>	Capacidad para diseñar estrategias y tácticas de negociación según las circunstancias
<b>RA5</b>	Es capaz de argumentar las propias ideas, rebatir las de la otra parte y hacer concesiones
<b>RA6</b>	Es capaz de cerrar negociaciones llegando a acuerdos o acercando posiciones

## BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

<b>Contenidos – Bloques Temáticos</b>	
<b>CONTENT – THEMATIC UNITS</b>	
<b>1. THE BASICS OF NEGOTIATION STRATEGY:</b>	
1. Setting the basics for negotiation	
2. Negotiation concepts	
<b>2. THE NEGOTIATION PROCESS</b>	
3. Prepare to negotiate.	
4. Conduct a negotiation.	
5. Close the Deal	
6. Implementing the Deal	
<b>3. INTERNATIONAL AND INTERCULTURAL NEGOTIATION:</b>	
7. The Cultural environment.	
8. International versus Intercultural business and negotiation.	
9. Culture in International Business.	

## METODOLOGÍA DOCENTE

---



## Aspectos metodológicos generales de la asignatura

### RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

<b>HORAS PRESENCIALES</b>
<b>HORAS NO PRESENCIALES</b>
<b>CRÉDITOS ECTS: 3,0 (0 horas)</b>

### EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
<b>Final exam</b> based on the theoretical knowledge and connection of concepts, formed by 2 parts: <ul style="list-style-type: none"><li>• Exam 25%</li><li>• Monographic study 20%</li></ul>	Correct knowledge of the subject	45 %
Attendance and proactive participation in class	Proactive and rigorous participation in class	10 %
Individual and group presentations and formal discussions in class / Cases	Synthesis ability and theoretical knowledge to argument and present ideas in public	25 %
Individual and groups tasks and assignments / Roleplays	Synthesis ability and theoretical knowledge to perform tasks.	20 %

### Calificaciones

#### STUDENTS WITH SCHOOLING EXEMPTION

Students with schooling exemption are not required to attend to class, so the course grade will consist on a Final Exam (100%).

#### EVALUATION IN EXTRA EXAM

After the Final exam:



Students failing the ordinary Final Exam will have the opportunity of an Extraordinary Exam, whose minimum qualification required= 5.00 points (from a max. of 10.00). Weights will be applied only if Extraordinary Exam qualification is equal or higher than the minimum required.

Students passing the ordinary Final Exam but failing the course, will have the opportunity of an Extraordinary Exam. Course grade will consist on the Extraordinary Exam grade (100%).

## **BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS**

### **Bibliografía Básica**

**Transparencies and additional course materials.**

**Harvard Business Publishing Coursepack including cases, simulations and core readings selected by the teacher.**

### **Bibliografía Complementaria**

Bercovitch, J., Kremenyuk, V., & Zartman, I.W. (2009). *The SAGE Handbook of Conflict Resolution*. London: Sage Publications, Ltda.

Büllow, A.M., & Kumar, R. (2011). Culture and Negotiation. *International Negotiation*, 16(No.3).

Cohen, R. (2007). *Negotiating Across Cultures: International Communication in an Interdependent World*. . Washington, D.C.: United States Institute of Peace Press.

Dupont, C. (2002). International Business Negotiation. In *International Negotiation. Analysis, Approaches, Issues* (pp. 375-391). San Francisco, CA: Jossey-Bass.

Fayerweather, J., & Kapoor, A. (1976). Strategy and negotiations for the international corporation. *The International Executive*, 18(No. 2), 20-22.

Fells, R. (2009). *Effective Negotiation. From research to Results*. Cambridge University Press.

Fisher, R., Ury, W. & Patton, B. (1991). *Getting to Yes*. New York: Penguin Books.

Fortgang, R. S., Lax, D. A., & Sebenius, J. K. . (2003). Negotiating the spirit of the deal. . *Harvard Business Review*., 8(No. 12), 66-75.

Thompson, L.L. (2011). *The Mind and Heart of the Negotiator*. (5th ed.). Prentice Hall.

En cumplimiento de la normativa vigente en materia de **protección de datos de carácter personal**, le informamos y recordamos que puede consultar los aspectos relativos a privacidad y protección de datos [que ha aceptado en su matrícula](#) entrando en esta web y pulsando "descargar"

[https://servicios.upcomillas.es/sedelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792](https://servicios.upcomillas.es/sedeelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792)