

FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	Negociación Internacional/International Business Negotiation
Código	E000006055
Título	Máster Universitario en Dirección Internacional de Empresas/Master in International Management por la Universidad Pontificia Comillas
Impartido en	Máster Universitario en Dirección Internacional de Empresas/Master in International Management [Primer Curso]
Nivel	Postgrado Oficial Master
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	3,0 ECTS
Carácter	Optativa
Responsable	Dpto. de Gestión Empresarial
Horario de tutorías	Appointed by e-mail

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
<p>Aportación al perfil profesional de la titulación</p> <p>International and intercultural negotiation is part of the International strategy that every enterprise should prepare to compete in the global markets.</p> <p>With the increasing globalization of businesses and segment markets, the acquisition of strong negotiation knowledge and intercultural intelligence is essential for successful global business and negotiations.</p> <p>Negotiation strategy doesn't end with the traditional contract signing, but it continues throughout the specific international business.</p> <p>This course deals with the strategy of negotiations for success in international relations and business.</p> <p>The main objective of the course is to present a comprehensive overview of the basics of negotiation strategy, international and intercultural negotiation strategy, business negotiation strategy, and the differences between the fundamentals of negotiation.</p> <p>The student will be able to acquire the necessary theoretical knowledge to elaborate negotiation strategies and conduct successful international and intercultural negotiations.</p>



Prerequisitos

None

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
	RA3	Discierne el valor y la utilidad de diferentes fuentes y tipos de información, contrastándolas, analizándolas críticamente e incorporando valoraciones propias
	RA4	Incorpora la información a su propio discurso
	RA5	Cita adecuadamente las fuentes que utiliza
CG03	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	
	RA1	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
	RA2	Es capaz de enfrentarse con el estudio analítico de casos, haciendo uso de información y datos, en muchos casos incompletos
	RA3	Identifica y define, adecuada y proactivamente, el problema y sus posibles causas
	RA4	Plantea posibles soluciones pertinentes y diseña un plan de acción para su aplicación
CG05	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.	



	RA1	Utiliza el diálogo para colaborar y generar buenas relaciones
	RA2	Escucha las opiniones de los demás y establece diálogos constructivos
	RA3	Es capaz de realizar un intercambio persuasivo de ideas a través de un proceso negociador para llegar a acuerdos con otros
	RA4	Conoce la técnica del debate y la oratoria y sabe emplearla en cuestiones profesionales
	RA5	Valorar el potencial del conflicto como motor de cambio e innovación
	RA6	Comunica sus ideas de manera efectiva y argumentada
	RA7	Busca el valor de los demás miembros de equipo y potencia sus habilidades y fortalezas, haciendo que se sientan parte importante del equipo
	RA8	Lidera el trabajo del equipo, organizando y delegando las tareas correctamente
CG06	Compromiso ético en la aplicación de valores morales universales y de la organización frente a dilemas éticos y de responsabilidad social corporativa, con especial sensibilidad ante la diversidad internacional.	
	RA1	Asume la deontología y los valores asociados al desempeño de la profesión
	RA2	Persigue la excelencia en las actuaciones profesionales
	RA3	Asume una actitud responsable hacia las personas, y con los medios y los recursos que se utilizan o gestionan en una organización
	RA4	Se preocupa por las consecuencias que su actividad y su conducta pueden tener para los demás
	RA5	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
CG07	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	
	RA1	Es capaz de organizarse y cumplir con los plazos asignados a las tareas
	RA2	Jerarquiza tiempos y energías a la hora de llevar a efecto su estudio
CG08	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	
	RA1	Identifica los supuestos y las limitaciones de métodos y teorías
	RA2	Identifica, establece y contrasta hipótesis, variables y resultados de manera lógica y crítica
	RA3	Es capaz de construir un discurso propio, en un contexto de debate y de intercambio de opiniones



CG09	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	
	RA1	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
	RA2	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
	RA3	Busca y encuentra recursos adecuados para sostener sus actuaciones y realizar sus trabajos
CG10	Reconocimiento como ciudadanos globales, que valoran la diversidad y el diálogo intercultural como fuente de enriquecimiento humano	
	RA1	Respeto, valora y celebra la diversidad y tiene una mentalidad cosmopolita
	RA2	Se interesa por conocer y reflexionar críticamente sobre los problemas mundiales y sobre cómo interactúan en su vida y en las de los demás
	RA3	Se siente parte de una sociedad ¿global¿, cada vez más plural y heterogénea, en la que coexisten diferentes identidades, culturas y religiones
	RA4	Participa activamente en aquellas actividades que le exponen a opiniones y realidades diferentes a las suyas propias
ESPECÍFICAS		
CE04	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	
	RA1	Define el comportamiento organizacional e identifica las variables asociadas a su estudio
	RA2	Distingue la diversidad y conoce sus efectos, en la fuerza laboral.
	RA3	Describe los factores que influyen en la formación de actitudes y la satisfacción en el trabajo
	RA4	Explica la relación entre rasgos de personalidad y el comportamiento individual
	RA5	Vincula la influencia de la cultura nacional y sus valores en el comportamiento organizacional
	RA6	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
	RA7	Conoce el impacto de la percepción y la atribución en el trabajo
	RA8	Conoce las principales teorías del aprendizaje y las técnicas de modificación de conducta



	RA9	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
	RA10	Explica los efectos del poder y del comportamiento político en las organizaciones
	RA11	Describe las principales teorías de la motivación, sus aplicaciones y relaciones con el desempeño organizacional
	RA12	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
	RA13	Comprende cómo la cultura influye en habilidades directivas básicas
CE05		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
	RA1	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
	RA2	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
	RA3	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.
	RA4	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
	RA5	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.
	RA6	Realiza el análisis y descripción de distintos puestos de trabajo, explicitando las fases y los elementos que se han de considerar a tal fin
	RA7	Diseña un Sistema Informatizado de Personal indicando su utilidad para la Gestión Integral de RRHH
CE10		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.
	RA1	Exhibe su interés por extender su formación y se muestra actualizado en sus intervenciones
	RA2	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



	RA3	Conoce y consulta de manera habitual los organismos, los foros profesionales y las publicaciones que le permitan mantenerse actualizado en la práctica profesional.
	RA4	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
CEOPT04	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	
	RA1	Aplica el modelo de liderazgo situacional
	RA2	Aplica el modelo de liderazgo transformacional
	RA3	Desarrolla y reflexiona sobre los nuevos modelos de liderazgo basados en competencias emocionales e interpersonales
	RA4	Se muestra flexible y proactivo al cambio
	RA5	Comprende las claves de la implantación exitosa del cambio en la organización y es capaz de diseñar actividades y procesos para lograrla
CEOPT05	Conocimiento y comprensión de las técnicas de negociación profesional aplicadas a contextos de diversidad internacional y cultura	
	RA1	Conocimiento de la gestión de conflictos y de los diferentes tipos de negociación adecuados a cada situación
	RA2	Comprende y maneja las diferencias interculturales dentro de las negociaciones
	RA3	Conocimiento de la planificación y preparación, fases y cierre de toda negociación
	RA4	Capacidad para diseñar estrategias y tácticas de negociación según las circunstancias
	RA5	Es capaz de argumentar las propias ideas, rebatir las de la otra parte y hacer concesiones
	RA6	Es capaz de cerrar negociaciones llegando a acuerdos o acercando posiciones

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos

CONTENT – THEMATIC UNITS

1. THE BASICS OF NEGOTIATION STRATEGY:



1. Setting the basics for negotiation

2. Negotiation concepts

2. THE NEGOTIATION PROCESS

3. Prepare to negotiate.

4. Conduct a negotiation.

5. Close the Deal

6. Implementing the Deal

3. INTERNATIONAL AND INTERCULTURAL NEGOTIATION:

7. The Cultural environment.

8. International versus Intercultural business and negotiation.

9. Culture in International Business.

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

The focus of this course is highly practical, based mainly on student learning and deep thought, promoting their autonomy and proactive participation in order to help students obtain the skills needed to work proficiently in their professional future. For the development of content and skills described in the preceding paragraphs, will undertake the following activities:

1. Lectures in which the teacher will present the main contents in a clear, structured, and motivating way, usually supported by various audio-visual resources. They highlight what is essential in order to facilitate the individual learning process for the student.

2. Simulations and roleplays: Formal in-group discussion time where students “**interactive experiences designed to teach students particular content or competencies by having them engage directly with the information or the skills being learned in a simulated authentic challenge**”. They conclude with a teacher debrief to assess student's performance in an autonomous way.

3. Cases: Analysis of situations proposed by the teacher, from a brief reading, a material prepared for the occasion, or any other data or information necessary to implement in practice the theoretical knowledge boosting the student's argumentative ability. They are based on the selection of materials suited to the course objective in order to train the student in understanding real and multicultural situations of international negotiation.

4. Brief presentations in class, individually or collectively. In the case of team presentations, the proactive contribution of team members will be assessed.



RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

HORAS PRESENCIALES		
Análisis y resolución de casos y ejercicios, individuales o colectivos	Análisis y resolución de casos y ejercicios, individuales o colectivos	Lecciones de carácter expositivo
10.00	10.00	8.00
HORAS NO PRESENCIALES		
Estudio individual, documentación y lectura organizada	Análisis y resolución de casos y ejercicios, individuales o colectivos	
20.00	30.00	
CRÉDITOS ECTS: 3,0 (78,00 horas)		

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
Final exam based on the theoretical knowledge and connection of concepts, formed by 2 parts: <ul style="list-style-type: none">Exam 25%Monographic study 20%	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>

1. COURSE INFORMATION SHEET

Course Information	
Course title	Negociación Internacional/International Business Negotiation
Code	E000006055
Title	Máster Universitario en Dirección Internacional de Empresas/Master in International Management [Primer Curso]
Year	2021-22
Semester	2º semester
ECTS Credits	3
Type	Optional
Area	Departamento de Gestión Empresarial Máster Universitario en Dirección Internacional de Empresas / Master in International Management

Lecturer information	
Professor:	
Name	Marta Herrera González
e-mail	mhgonzalez@comillas.edu
Tutorial hours	Appointment by email

2. DETAILED INFORMATION ABOUT THE COURSE

Context of the course	
Contribution to the professional profile of the degree	
<p>International and intercultural negotiation are part of the International strategy that every enterprise should prepare to compete in the global markets.</p> <p>With the increasing globalisation of businesses and segment markets, the acquisition of strong inter-cultural negotiation knowledge and intercultural intelligence is essential for successful global business and negotiations.</p> <p>Negotiation strategy doesn't end with the traditional contract signing, but it continues throughout the specific international business.</p> <p>This course deals with the strategy of intercultural negotiations for the success in international relations and business.</p>	
Objectives	
<p>The main objective of the course is to present a comprehensive overview of the basics of negotiation strategy, international and intercultural negotiation strategy, the business negotiation strategy, and the differences between the fundamentals of negotiation.</p> <p>The student will be able to acquire the necessary theoretical knowledge to elaborate negotiation strategies and conduct successful international and intercultural negotiations.</p>	

3. THEMATIC UNITS AND CONTENT

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

Skills
General skills
GC 01. Analytical capacity and ability to synthesize in global business situations and international management.
GC 02. Ability to manage information from diverse sources for decision-making and problem identification and resolution.
GC 03. Problems resolution and decision-making capability about the strategy international in different countries.
GC 05. Development of a global mind to be able to understand and adapt to foreign environments and teams.
GC 06. Ethical compromise in international business relations, and being aware of the multicultural diversity.
GC 07. Ability to manage time to improve personal and team effectiveness in global situations.
GC 08. Critical thinking and argumentation.
GC 09. Capacity to learn and work independently.
GC 10. Recognition of, and respect for diversity and multicultural thought and values.
Skills specific to the optional course
EC OPT 05. Knowledge and understanding of the basics of international and intercultural negotiation and business strategy.
RA 1. Students learn about conflict resolution and the suitable negotiation strategies for each situation.
RA 2. Students understand the cultural differences of intercultural negotiations.
RA 3. Students know about the main elements of a negotiation process.
RA 4. Students are able to prepare the strategy of intercultural negotiations and to achieve successful results.

4. TEACHING APPROACH AND STRATEGIES

General learning and teaching approach of the course
The focus of this course is highly practical, based mainly on student learning and deep thought, promoting their autonomy and proactive participation in order to help students obtain the skills needed to work proficiently in their professional future. For the development of content and skills described in the preceding paragraphs, will undertake the following activities:

Class-based teaching methods and learning activities	Skills
1. Lectures in which the teacher will present the main contents in a clear, structured and motivating way, usually supported by various audio-visual resources. They highlight what is essential in order to facilitate the individual learning process for the student.	GC 01, GC 05, GC 09, GC 10, EC OPT 05
2. Simulations and roleplays: Formal discussion time whereby the teacher explains and links the more important ideas, with the active and collaborative participation of students. It includes dynamic presentations and formal or spontaneous participation of students through public and team debates.	GC 02, GC 07, GC 08, GC 09, EC OPT 05
3. Cases: Analysis of situations proposed by the teacher, from a brief reading, a material prepared for the occasion, or any other data or information necessary to implement in practice the theoretical knowledge boosting the student's argumentative ability. They are based on the selection of materials suited to the course objective in order to train the student in understanding real and multicultural situations of the international negotiation.	GC 02, GC 03, GC 06, GC 07, GC 08, GC 10, EC OPT 05
4. Brief presentations in class, individually or collectively. In the case of team presentations the proactive contribution of team members will be assessed.	GC 01, GC 02, GC 07, GC 08, GC 09, EC OPT 05
Outside classroom learning activities	Skills
1. Individual study made by the students in order to understand and retain scientific content with the purpose of future application in their profession. Individual reading of texts and notes from books, magazines, articles, newspapers, internet publications, reports and so on... related to the subject.	GC 01, GC 02, GC 07, GC 09, EC OPT 05
2. Reading and analysis of relevant texts to do various tasks individually or in group	GC 01, GC 02, GC 05, GC 09, GC 10, EC OPT 05
3. Tutorials for individuals or small groups, to solve problems that have may arise, as well as monitoring student progress.	GC 03, GC 06, GC 08, GC 10, EC OPT 05

5. ASSESMENT AND EVALUATION CRITERIA

Evaluation activities	Criteria	Weight
Final exam based on the theoretical knowledge and connection of concepts, formed by 2 parts: <ul style="list-style-type: none"> - Exam 25% - Monographic study 20% 	Correct knowledge of the subject	45%

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 group tasks / Roleplays	Synthesis ability and theoretical knowledge to perform tasks.	20%
Attendance and proactive participation in class	Proactive and rigorous participation	10%

If the student fails one of the assessment blocks, should be given another chance to pass it. The student must contact the teacher to obtain further instructions.

SUMMARY OF STUDENT WORKING HOURS	
CLASS BASED HOURS	
Lectures, practical activities and participation and discussion in class	Final Exam
28 hours	2 hours
OUTSIDE CLASS HOURS	
Personal study and deep thought	Group study and discussion preparation
40 hours	30 hours
ECTS CREDITS: 3	

6. BIBLIOGRAPHY AND RESOURCES

Basic Bibliography

Transparencies and additional course materials.

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

Recommended reading

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.

Web pages:

Web pages will be recommended in every class.