



GUÍA DOCENTE CURSO: 2019-20

DATOS BÁSICOS DE LA ASIGNATURA

Asignatura:	Negociación de Negocios Internacional		
Código de asignatura:	70931201	Plan:	Máster en Gestión Internacional de la Empresa e Idiomas
Año académico:	2019-20	Ciclo formativo:	Máster Universitario Oficial
Curso de la Titulación:	1	Tipo:	Optativa
Duración:	Segundo Cuatrimestre		

DISTRIBUCIÓN HORARIA DE LA ASIGNATURA SEGÚN NORMATIVA

Créditos:	3
Horas totales de la asignatura:	75
UTILIZACIÓN DE LA PLATAFORMA VIRTUAL:	Apoyo a la docencia

DATOS DEL PROFESORADO

Nombre	Giagnocavo , Cynthia Lynn		
Departamento	Dpto. de Economía y Empresa		
Edificio	Edificio Departamental de Ciencias Económicas y Empresariales (Edif. B). Planta 1		
Despacho	01		
Teléfono	+34 950 214033	E-mail (institucional)	cgiagnocavo@ual.es
Recursos Web personales	http://cms.ual.es/UAL/personas/persona.htm?id=885050505654534876		

ELEMENTOS DE INTERÉS PARA EL APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA
Justificación de los contenidos
This course aims to provide the necessary techniques to successfully carry out negotiations in an international context.
Materia con la que se relaciona en el Plan de Estudios
International Management, Human Resource Management in a cross-cultural environment, Intercultural competences.
Conocimientos necesarios para abordar la Asignatura
None
Requisitos previos recogidos en la memoria de la Titulación
None

COMPETENCIAS
Competencias Básicas y Generales
<p><i>Competencias Básicas</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de emitir juicios • Capacidad de comunicar y aptitud social
Competencias Transversales de la Universidad de Almería
Competencias Específicas desarrolladas
<p>CEM4. Capacidad para la argumentación de criterios de decisión.</p> <p>CEM16. Ser capaz de negociar en entornos plurilingüísticos y multiculturales.</p>
OBJETIVOS/RESULTADOS DEL APRENDIZAJE
<p>Students should be able to integrate knowledge and develop the ability to form opinions and devise strategies based on limited or incomplete information. They also should be able to understand the social and ethical responsibilities linked to the application of their ideas and skills. Students should be able to communicate their conclusions and the underlying reasons to different audiences in a clear and direct way. Students should be able to argue their decisions at a strategic level. Students should be able to implement successfully a wide variety of negotiation approaches and strategies, including in a multi-cultural and/or international context.</p>

PLANIFICACIÓN

Temario

Contents:

Part I Principles of Negotiation:

1. International Business Negotiation: Overview
2. Culture and Negotiation
3. Negotiating Power
4. Negotiating Process
5. Multi-lateral Business Negotiation.

Part II Negotiating in Practice:

6. Pre-negotiation Activities
7. Negotiation Strategies
8. International Buying/Selling Strategies
9. Negotiating Alliances, International Joint Ventures, International Mergers and Acquisitions
10. Dispute Resolution

Metodología y Actividades Formativas

Lectures and Role Play (written and oral), case analysis

Actividades de Innovación Docente

Diversidad Funcional

Aquellos estudiantes con discapacidad o necesidades educativas especiales pueden dirigirse a la Delegación del Rector para la Diversidad Funcional (<http://www.ual.es/discapacidad>) para recibir la orientación o asesoramiento oportunos y facilitar un mejor aprovechamiento de su proceso formativo. De igual forma podrán solicitar la puesta en marcha de las adaptaciones de contenidos, metodología y evaluación necesarias que garanticen la igualdad de oportunidades en su desarrollo académico. El tratamiento de la información sobre este alumnado, en cumplimiento con la LOPD, es de estricta confidencialidad. Los docentes responsables de esta guía aplicaran las adaptaciones aprobadas por la Delegación, tras su notificación al Centro y al coordinador de curso

PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN DE LAS COMPETENCIAS

Criterios e Instrumentos de Evaluación

Criteria and evaluation tools:

There are two possible methods of evaluation:

Option A): This option should be the most common among students and is preferred by the instructor. The student should attend a minimum of 80% of the classes (in both number and hours). If a student fails to attain to this minimum, the student should automatically follow option B.

The evaluation of the students under option A will be as follows: 35% of the final mark will be based in a final exam based on test questions, open-ended questions and answers to a negotiation case or role-play. The exam will evaluate the specific competences CEM4 and CEM16. The remaining 65% of the final mark will depend on the evaluation tools used by the instructor during the classes (active participation and role plays). These assessment tools will evaluate the ability to express opinions and the ability to communicate and social skills... In short, the ability to negotiate effectively and independently.

Option B): This option consists of a final exam including multiple choice questions, open questions, written exercises and/or a written case study. The exam will evaluate the specific competences CEM4 and CEM16, and also the ability to express opinions. This option is suitable for students that failed to attend to the minimum of classes or that failed to finish the activities. Students may obtain a top mark of 80 out of 100 if they follow this option.

Follow-up mechanisms:

- Assistance and participation in class
- Submission of assigned work
- Negotiation role play evaluation

Mecanismos de seguimiento

- Asistencia y participación en seminarios
- Entrega de actividades en clase
- Otros: Negotiation role play evaluation

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía recomendada

Básica

- Maude, B.. International Business Negotiation. Palgrave Macmillan. 2014.
- Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton. Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving. Random House Business. 2012.

Complementaria

Otra Bibliografía

Bibliografía existente en el Sistema de Información de la Biblioteca de la UAL

Puede ver la bibliografía existente en la actualidad en el Sistema de Gestión de Biblioteca consultando en la siguiente dirección:

https://www.ual.es/bibliografia_recomendada70931201

DIRECCIONES WEB