



GUÍA DOCENTE CURSO: 2017-18

**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:	2017-18	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	Martínez del Río, Javier		
Departamento	Dpto. de Economía y Empresa		
Edificio	Edificio Central BAJA		
Despacho	842		
Teléfono	+34 950 214705	E-mail (institucional)	<a href="mailto:jamartin@ual.es">jamartin@ual.es</a>
Recursos Web personales	<a href="#">Web de Martínez del Río, Javier</a>		

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:  
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/M6K2fvJ7yEA1AfFz1LA9zA==>

Firmado Por	Universidad De Almeria		Fecha	19/09/2017
ID. FIRMA	blade39adm.ual.es	M6K2fvJ7yEA1AfFz1LA9zA==	PÁGINA	1/5

  
M6K2fvJ7yEA1AfFz1LA9zA==

## ELEMENTOS DE INTERÉS PARA EL APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

### Justificación de los contenidos

This course aims to provide the necessary techniques to succeed dealing with 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 Generales

*Competencias Transversales de la Universidad de Almería*

*Competencias Básicas*

- Capacidad de emitir juicios
- Capacidad de comunicar y aptitud social

### Competencias Específicas desarrolladas

CEM4. Capacidad para la argumentación de criterios de decisión.

CEM16. Ser capaz de negociar en entornos plurilingüísticos y multiculturales.

## OBJETIVOS/RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

Students should be able to integrate knowledges and develop the ability to draw up opinions based on limited or incompleted information. They also should be able to understand the social and ethical responsibilities linked to the application of their ideas. Students should be able to communicate their conclusions and the reasons beneath 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 handle a successful negotiation process.

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:  
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/M6K2fvJ7yEA1AfFz1LA9zA==>

Firmado Por

Universidad De Almeria

Fecha

19/09/2017

ID. FIRMA

blade39adm.ual.es

M6K2fvJ7yEA1AfFz1LA9zA==

PÁGINA

2/5



M6K2fvJ7yEA1AfFz1LA9zA==

# PLANIFICACIÓN

## Temario

Contents:

Negotiation skills:

Preparing the negotiation

- Win/win principles
- Power in negotiation
- Factors of influence
- Factors of influence
- Concessions and tactics
- Negotiation strategies

Negotiating across cultures

- Cultural differences in negotiations

Negotiating international acquisitions

- Advantages of Buying a Business
- Disadvantages of Buying a Business
- The process of selling a venture
- Critical questions for Analyzing an Existing Business.
- Determining the Price of a Business
- The Letter of Intent (Lol)
- Due Dilligence
- Closing

## Metodología y Actividades Formativas

Role plays Master-class

## Actividades de Innovación Docente

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:  
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/M6K2fvJ7yEA1AfFz1LA9zA==>

<b>Firmado Por</b>	<b>Universidad De Almeria</b>	<b>Fecha</b>	<b>19/09/2017</b>
<b>ID. FIRMA</b>	<b>blade39adm.ual.es</b>	<b>PÁGINA</b>	<b>3/5</b>
			
M6K2fvJ7yEA1AfFz1LA9zA==			

## PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN DE LAS COMPETENCIAS

### Criterios e Instrumentos de Evaluación

There are two ways being evaluated:

Option A): This option should be the most common among students and is preferred by the instructor. The student should attend to a minimum of 80% of the classes. If one student fails to attend to this minimum, the student should automatically follow the 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 (the instructor will decide the type of exam: multiple choice questions, open questions...). 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, case studies, presentations....). These assessment tools will evaluate the ability to express opinions and the ability to communicate and social skills.

Option B): This option consists of a final exam including multiple choice questions, open questions, 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 70 out of 100 if they follow this option.

### Mecanismos de seguimiento

- Asistencia y participación en seminarios
- Entrega de actividades en clase
- Otros: GRades obtained in role plays

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:  
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/M6K2fvJ7yEA1AfFz1LA9zA==>

<b>Firmado Por</b>	<b>Universidad De Almeria</b>	<b>Fecha</b>	<b>19/09/2017</b>
<b>ID. FIRMA</b>	<b>blade39adm.ual.es</b>	<b>PÁGINA</b>	<b>4/5</b>
			
M6K2fvJ7yEA1AfFz1LA9zA==			

## BIBLIOGRAFÍA

### Bibliografía recomendada

#### Básica

- Maude, B.. International Business Negotiation. Palgrave Macmillan. 2014.

#### 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:

<http://almirez.ual.es/search/e?SEARCH=NEGOCIACION DE NEGOCIOS INTERNACIONAL>

## DIRECCIONES WEB

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:  
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/M6K2fvJ7yEA1AfFz1LA9zA==>

<b>Firmado Por</b>	<b>Universidad De Almeria</b>	<b>Fecha</b>	<b>19/09/2017</b>	
<b>ID. FIRMA</b>	<b>blade39adm.ual.es</b>	<b>M6K2fvJ7yEA1AfFz1LA9zA==</b>	<b>PÁGINA</b>	<b>5/5</b>



M6K2fvJ7yEA1AfFz1LA9zA==