



GUÍA DOCENTE CURSO: 2016-17

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:	2016-17	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 Presenciales del estudiante: 22,5
			Horas No Presenciales del estudiante: 52,5
			Total Horas: 75
UTILIZACIÓN DE LA PLATAFORMA VIRTUAL:		Apoyo a la docencia	

DATOS DEL PROFESORADO			
Nombre	Jerez Gómez, María Pilar		
Departamento	Dpto. de Economía y Empresa		
Edificio	Edificio Departamental de Ciencias Económicas y Empresariales (Edif. B) 2		
Despacho	13		
Teléfono	+34 950 015183	E-mail (institucional)	mpjerez@ual.es
Recursos Web personales	Web de Jerez Gómez, María Pilar		
Nombre	Copper , Andrew Roy		
Departamento			
Edificio			
Despacho			
Teléfono		E-mail (institucional)	
Recursos Web personales	Web de Copper , Andrew Roy		
Nombre	Faes , Wouter		
Departamento			
Edificio			
Despacho			
Teléfono		E-mail (institucional)	
Recursos Web personales	Web de Faes , Wouter		

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/OPT+jkhBBsZ+acTtMTK0xA==>

Firmado Por	Universidad De Almeria		Fecha	20/09/2016
ID. FIRMA	blade39adm.ual.es	OPT+ jkhBBsZ+acTtMTK0xA==	PÁGINA	1/6
				
OPT+ jkhBBsZ+acTtMTK0xA==				

ORGANIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES

Actividades previstas para el aprendizaje y distribución horaria del trabajo del estudiante por actividad (estimación en horas)

I. ACTIVIDADES DEL ESTUDIANTE (Presenciales / Online)	• Gran Grupo	0,0	
	• Grupo Docente	8,5	
	• Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	14,0	
	<i>Total Horas Presenciales/On line ...</i>		22,5
II. ACTIVIDADES NO PRESENCIALES DEL ESTUDIANTE (Trabajo Autónomo)	• (Trabajo en grupo, Trabajo individual)	52,5	
	<i>Total Horas No Presenciales ...</i>		52,5
TOTAL HORAS DE TRABAJO DEL ESTUDIANTE			75,0

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/OPT+jkhBBSZ+acTtMTK0xA==>

Firmado Por	Universidad De Almeria	Fecha	20/09/2016
ID. FIRMA	blade39adm.ual.es	PÁGINA	2/6
			
OPT+ jkhBBSZ+acTtMTK0xA==			

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
<i>Competencias Genéricas de la Universidad de Almería</i>
<i>Otras Competencias Genéricas</i>
<ul style="list-style-type: none"> • 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/OPT+jkhBBsZ+acTtMTK0xA==>

Firmado Por	Universidad De Almeria	Fecha	20/09/2016
ID. FIRMA	blade39adm.ual.es	PÁGINA	3/6
			
OPT+ jkhBBsZ+acTtMTK0xA==			

BLOQUES TEMÁTICOS Y MODALIDADES ORGANIZATIVAS			
Bloque	Strategic planning of the international business negotiation process		
Contenido/Tema	Strategic planning of the international business negotiation process		
Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo			
<i>Modalidad Organizativa</i>	<i>Procedimientos y Actividades Formativas</i>	<i>Observaciones</i>	<i>Horas Pres./On line</i>
Grupo Docente	Clases magistrales/participativas		2,0
Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	Trabajo en equipo		2,0
Descripción del trabajo autónomo del alumno			
Bloque	Stages of the business negotiation process. Types of negotiation.		
Contenido/Tema	Stages of the business negotiation process. Types of negotiation.		
Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo			
<i>Modalidad Organizativa</i>	<i>Procedimientos y Actividades Formativas</i>	<i>Observaciones</i>	<i>Horas Pres./On line</i>
Grupo Docente	Clases magistrales/participativas		1,0
	Debate y puesta en común		1,5
Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	Trabajo en equipo		2,0
Descripción del trabajo autónomo del alumno			
Bloque	Cultural factors in the international negotiation process.		
Contenido/Tema	Cultural factors in the international negotiation process.		
Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo			
<i>Modalidad Organizativa</i>	<i>Procedimientos y Actividades Formativas</i>	<i>Observaciones</i>	<i>Horas Pres./On line</i>
Grupo Docente	Clases magistrales/participativas		2,0
Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	Trabajo en equipo		2,0
Descripción del trabajo autónomo del alumno			
Bloque	Strategies and tactics in a negotiation process.		
Contenido/Tema	Strategies and tactics in a negotiation process.		
Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo			
<i>Modalidad Organizativa</i>	<i>Procedimientos y Actividades Formativas</i>	<i>Observaciones</i>	<i>Horas Pres./On line</i>
Grupo Docente	Clases magistrales/participativas		1,0
Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	Trabajo en equipo		4,0
Descripción del trabajo autónomo del alumno			
Bloque	Conflict management.		
Contenido/Tema	Conflict management.		
Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo			
<i>Modalidad Organizativa</i>	<i>Procedimientos y Actividades Formativas</i>	<i>Observaciones</i>	<i>Horas Pres./On line</i>
Grupo Docente	Clases magistrales/participativas		1,0
Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	Trabajo en equipo		4,0
Descripción del trabajo autónomo del alumno			

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/OPT+jkhBBsZ+acTtMTK0xA==>

Firmado Por

Universidad De Almeria

Fecha

20/09/2016

ID. FIRMA

blade39adm.ual.es

OPT+jkhBBsZ+acTtMTK0xA==

PÁGINA

4/6



OPT+jkhBBsZ+acTtMTK0xA==

PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN DE LAS COMPETENCIAS

Criterios 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.

Porcentajes de Evaluación de las Actividades a realizar por los alumnos

	Actividad	(Nº horas)	Porcentaje
I. ACTIVIDADES DEL ESTUDIANTE (Presenciales / Online)	• Gran Grupo	(0)	0 %
	• Grupo Docente	(8,5)	11 %
	• Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	(14)	19 %
II. ACTIVIDADES NO PRESENCIALES DEL ESTUDIANTE (Trabajo autónomo)	• (Trabajo en grupo, Trabajo individual)	(52,5)	70 %

Instrumentos de Evaluación

- Pruebas, ejercicios, problemas.
- Observaciones del proceso.
- Valoración final de informes, trabajos, proyectos, etc.
- Pruebas finales (escritas u orales).

Mecanismos de seguimiento

- Asistencia y participación en seminarios
- Entrega de actividades en clase

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/OPT+jkhBBsZ+acTtMTK0xA==>

Firmado Por

Universidad De Almeria

Fecha

20/09/2016

ID. FIRMA

blade39adm.ual.es

OPT+jkhBBsZ+acTtMTK0xA==

PÁGINA

5/6



OPT+jkhBBsZ+acTtMTK0xA==

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía recomendada

Básica

- International Business Negotiation (Maude, B.) - Bibliografía básica

Complementaria

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/OPT+jkhBBSZ+acTtMTK0xA==>

Firmado Por	Universidad De Almeria	Fecha	20/09/2016
ID. FIRMA	blade39adm.ual.es	PÁGINA	6/6



OPT+ jkhBBSZ+acTtMTK0xA==