UNIVERSIDAD NACIONAL DE QUILMES
FOLIO
Nº 1

**PROGRAMA DE LA ASIGNATURA**

Exámenes Libres

# SEMINARIO EN TÓPICOS ECONÓMICOS: NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

| | |
|---|---|
| **CARRERA:** | Comercio Internacional |
| **CURSO:** | Seminario En Tópicos Económicos: Negociaciones Internacionales |
| **Créditos** | 10 de la orientación en Gestión Comercial |
| **UBICACIÓN DEL CURSO:** | Carrera de Comercio Internacional,<br>Orientación en Gestión Comercial |
| **TIPO DE CURSO:** | Teórico –Practico |
| **OBJETIVOS** | El alumno obtendrá los conocimientos sobre los factores y los mecanismos que operan en las negociaciones internacionales y podrá apreciar la importancia de la cultura en el ambiente de los negocios internacionales. |
| **CONTENIDOS TEMÁTICOS** | **A -** La cultura propia de cada país en las relaciones internacionales.<br>**B -** Características histórico-culturales en diferentes regiones del mundo<br>**C -** Los estilos de negociación.<br>**D -** El proceso de negociación<br>**E -** Planeación de la negociación<br>**F -** El desarrollo de la negociación<br>**G -** La teoría de los juegos en la negociación internacional<br>**H -** La negociación exitosa |

| | |
|---|---|
| **BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA** | Juan Luis Colaiacovo<br>Negociación Y Contratación Internacional |

UNIVERSIDAD NACIONAL DE QUILMES
FOLIO
Nº 2

| | |
|---|---|
| | Buenos Aires, Macchi, 1992<br><br>Gerard I. Nierenberg<br>Principios Fundamentales de Negociación<br>Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 1984<br><br>Roger Fisher y william Ury<br>Sí... ¡De acuerdo!<br>Buenos Aires, Editorial Norma, 1985<br><br>Angel Gurria (compilador)<br>Las negociaciones Internacionales<br>Secretaría de Relaciones Exteriores de México y Universidad Nacional Autónoma de México 1995 |
| **BIBLIOGRAFÍA DE CONSULTA** | Harris P.R./ Moran R.T.<br>"Managing Cultural Differences"<br>Third Edition.<br>Gulf Publishing Co. (1993)<br><br>Lane H.W./Di Stefano J.<br>"International Management Behavior"<br>Second Edition<br>Pws Kent Publishing Co. (1995)<br><br>Lewicki R.J., Litterer J.A. And Minton J.W.<br>"Negotiation: Readings, Exercises And Cases"<br>Second Edition. Irwin, Boston (1993) |
| **EVALUACIÓN:** | Se deberá rendir un examen escrito con una posterior exposición oral. La calificación para ser aprobado debe ser igual o superior a 4 puntos en una escala de 1 a 10. |