



UNIVERSIDAD NACIONAL DE QUILMES  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES

**PROGRAMA DE EXAMEN LIBRE**

- 1. CARRERA:**  
COMERCIO INTERNACIONAL
- 2. CURSO:**  
SEMINARIO EN TOPICOS ECONOMIA: NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
- 3. UBICACIÓN DEL CURSO:**  
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL, ORIENTADO A ECONOMIA INTERNACIONAL
- 4. TIPO DE CURSO:**  
TEÓRICO -PRACTICO
- 5. 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.
- 6. CONTENIDOS TEMATICOS**  
**A** - LA CULTURA PROPIA DE CADA PAÍS EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES.  
**B** - CARACTERÍSTICAS HISTÓRICO-CULTURALES EN DIFERENTES REGIONES DEL MUNDO Y EL ESTILO DE NEGOCIACIÓN.  
**C** - EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN  
**D** - PLANEACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN  
**E** - EL DESARROLLO DE LA NEGOCIACIÓN  
**F** - LA TEORÍA DE LOS JUEGOS EN LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL  
**G** - LA NEGOCIACIÓN EXITOSA
- 7. BIBLIOGRAFIA OBLIGATORIA**  
JUAN LUIS COLAIACOVO  
NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL  
BUENOS AIRES, MACCHI, 1992  
LANE H.W./DI STEFANO J.  
"INTERNATIONAL MANAGEMENT BEHAVIOR"  
SECOND EDITION  
PWS KENT PUBLISHING CO. (1995)  
**8. BIBLIOGRAFIA DE CONSULTA**  
HARRIS P.R./ MORAN R.T.  
"MANAGING CULTURAL DIFFERENCES"  
THIRD EDITION.  
GULF PUBLISHING CO. (1993)  
LEWICKI R.J., LITTERER J.A. AND MINTON J.W.  
"NEGOTIATION: READINGS, EXERCISES AND CASES"  
SECOND EDITION. IRWIN, BOSTON (1993)
- 9. EVALUACION:**  
EXAMEN ESCRITO (eliminatorio) Y ORAL  
LA MATERIA SE APRUEBA CON UNA NOTA PROMEDIO SUPERIOR A 4 (CUATRO)