

1. DATOS BÁSICOS

Asignatura	Negociación Internacional y habilidades directivas
Titulación	Máster en Negocios Internacionales
Escuela/ Facultad	Ciencias Sociales y de la Comunicación
Curso	Primero
ECTS	12
Carácter	Básica
Idioma/s	Español
Modalidad	Presencial
Semestre	2
Curso académico	2024/2025
Docente coordinador/a	Jose María Sevilla Llewellyn-Jones
Profesor/a	Profesor Especialista

2. PRESENTACIÓN

La asignatura de “Negociación Internacional y habilidades directivas” del Máster en Negocios Internacionales se constituye como una materia básica de 6 ECTS. El objetivo es que el estudiante aprenda a y describir las especificaciones, ventajas y condicionantes de las técnicas de comunicación y negociación en entornos internacionales, diferenciando las técnicas de comunicación y describiendo las fases de una negociación.

3. CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y COMPETENCIAS

Conocimientos:

- CON03. Identificar los distintos medios de cobro y pago existentes para el comercio internacional, sistemas de financiación, su funcionamiento y sus ventajas e inconvenientes para exportadores e importadores, así como la intervención en ellos de las entidades bancarias.
- CON05. Describir las especificaciones, ventajas y condicionantes de las técnicas de comunicación y negociación que intervienen en los entornos internacionales y que suponen un elemento catalizador de los negocios internacionales en función de los aspectos socioculturales intervinientes.
 - Diferenciar las técnicas de comunicación en entornos internacionales.
 - Describir las fases que configurar una negociación.

Habilidades

- HAB03. Aplicar instrumentos para el control y la gestión de las operaciones financieras, haciendo hincapié en los aspectos contables, tributarios y financieros.

- Analizar el comportamiento del mercado internacional para tomar decisiones frente a la importación y exportación a partir de la simulación de la operación, teniendo en cuenta el comportamiento de divisas a mediano y largo plazo.
- HAB05. Diseñar el proceso de negociación con clientes y/o proveedores, proponiendo los términos más ventajosos para la organización.
 - Investigar nuevas formas de trabajo y actuación multicultural.
 - Diseñar el proceso de negociación con clientes y/o proveedores, proponiendo los términos más ventajosos para la organización.
 - Aplicar distintas habilidades directivas (comunicación, negociación, gestión del tiempo, gestión de equipos, etc.) en el diseño de un plan de negociación.

Competencias

- CP02. Realizar y valorar propuestas de planificación de estrategias de internacionalización a medio y largo plazo, experimentando las herramientas de análisis existentes.
- CP04. Detectar las nuevas tendencias de internacionalización con el apoyo de las herramientas jurídicas, fiscales, de negocio y tecnológicas.
- CP09. Investigar, valorar y determinar los procesos internos, las relaciones interdepartamentales y los diferentes roles que se dan en las organizaciones de las empresas suministradoras y en los organismos y empresas compradores, y su incidencia en la negociación de los contratos internacionales.

4. CONTENIDOS

- Diseño del proceso de negociación con clientes y/o proveedores internacionales
- Técnicas de negociación: estrategias, tácticas y fases.
- Habilidades directivas: liderazgo y gestión de equipos
- Elementos culturales en la negociación internacional.
- Planificación del desarrollo y control de los acuerdos contractuales internacionales.
- El arbitraje internacional como sistema de resolución de conflictos.

5. METODOLOGÍAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

- Clase magistral/ web conference
- Aprendizaje cooperativo
- Aprendizaje basado en problemas
- Aprendizaje basado en proyectos
- Aprendizaje basado en retos
- Entornos de simulación

6. ACTIVIDADES FORMATIVAS

A continuación, se identifican los tipos de actividades formativas que se realizarán y la dedicación en horas del estudiante a cada una de ellas:

Modalidad presencial:

Actividad formativa	Número de horas	% de presencialidad
Clases magistrales	8	100%
Seminarios de Aplicación Práctica	22	100%
Resolución de Problemas	10	25%
Elaboración de informes y escritos	10	0%
Investigaciones y proyectos	22	25%
Trabajo Autónomo	56	0%
Debates y Coloquios	8	100%
Tutoría	12	100%
Pruebas de evaluación presenciales	2	100%
TOTAL	150	

7. EVALUACIÓN

A continuación, se relacionan los sistemas de evaluación, así como su peso sobre la calificación total de la asignatura:

Modalidad presencial:

Sistema de evaluación	Peso
Pruebas de Evaluación Presenciales	40%
Informes y Escritos	10%
Caso/Problema	20%
Evaluación del Desempeño	5%
Investigaciones y Proyectos	25%

En el Campus Virtual, cuando accedas a la asignatura, podrás consultar en detalle las actividades de evaluación que debes realizar, así como las fechas de entrega y los procedimientos de evaluación de cada una de ellas.

7.1. Convocatoria ordinaria

Para superar la asignatura en convocatoria ordinaria deberás obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en la calificación final (media ponderada) de la asignatura.

En todo caso, será necesario que obtengas una calificación mayor o igual que 5,0 en la prueba final, para que la misma pueda hacer media con el resto de las actividades.

7.2. Convocatoria extraordinaria

Para superar la asignatura en convocatoria ordinaria deberás obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en la calificación final (media ponderada) de la asignatura.

En todo caso, será necesario que obtengas una calificación mayor o igual que 5,0 en la prueba final, para que la misma pueda hacer media con el resto de las actividades.

Se deben entregar las actividades no superadas en convocatoria ordinaria, tras haber recibido las correcciones correspondientes a las mismas por parte del docente, o bien aquellas que no fueron entregadas.

8. CRONOGRAMA

En este apartado se indica el cronograma con fechas de entrega de actividades evaluables de la asignatura:

Actividades de evaluación	Fechas (semanas)
Análisis de casos y resolución de problemas	Semanas 27 y 28
Proyectos, informes y escritos/exposiciones orales	Semana 29
Prueba de conocimientos	Semana 30

Este cronograma podrá sufrir modificaciones por razones logísticas de las actividades. Cualquier modificación será notificada al estudiante en tiempo y forma.

9. BIBLIOGRAFÍA

Las obras de referencia para el seguimiento de la asignatura son:

- Goleman, D. (2014). Liderazgo. El poder de la inteligencia emocional. B de books.
- García, G. (2015). Cultura y estrategia de los negocios internacionales: Elaboración, negociación e implementación. Ediciones Pirámide.
- Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. Online readings in psychology and culture, 2(1), 2307-2319.
- Llamazares, O. (2011). Casos de negociación internacional. Global Marketing.
- Sparks, G. A. (2014). Charismatic leadership: Findings of an exploratory investigation of the techniques of influence. Journal of Behavioral Studies in Business, 7, 1.
- Ury, W. (2015). Obtenga el sí consigo mismo: Superar los obstáculos interiores para negociar con éxito. Conecta.

10. UNIDAD DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD

Estudiantes con necesidades específicas de apoyo educativo:

Las adaptaciones o ajustes curriculares para estudiantes con necesidades específicas de apoyo educativo, a fin de garantizar la equidad de oportunidades, serán pautadas por la Unidad de Atención a la Diversidad (UAD).

Será requisito imprescindible la emisión de un informe de adaptaciones/ajustes curriculares por parte de dicha Unidad, por lo que los estudiantes con necesidades específicas de apoyo educativo deberán contactar a través de: unidad.diversidad@universidadeuropea.es al comienzo de cada semestre.

11. ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN

¡Tú opinión importa!

La Universidad Europea te anima a participar en las encuestas de satisfacción para detectar puntos fuertes y áreas de mejora sobre el profesorado, la titulación y el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Las encuestas estarán disponibles en el espacio de encuestas de tu campus virtual o a través de tu correo electrónico.

Tu valoración es necesaria para mejorar la calidad de la titulación.

Muchas gracias por tu participación.