



MODELO DE SÍLABO ADAPTADO PARA EL PERIODO DE ADECUACIÓN A LA EDUCACIÓN NO PRESENCIAL

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Escuela Profesional de Administración de Negocios Globales

I. DATOS ADMINISTRATIVOS:

1. Asignatura: Taller de Negociaciones
2. Código: NG02705
3. Naturaleza: Teórico/Práctica
4. Condición: Obligatoria
5. Requisito(s): Talleres de Envases y embalajes
6. Número de créditos: Dos (2)
7. Número de horas semanales: 04 (Teóricas: 02 / Práctica: 02)
8. Semestre Académico: VII
9. Docente: Ing. David Lemor Bezdín
Correo institucional: David.lemor@urp.edu.pe

II. SUMILLA:

El taller de carácter práctico está orientado para desarrollar habilidades negociadoras en situaciones de alta dificultad, por la complejidad que representan en un mundo globalizado, las negociaciones comerciales, por lo que su temática permite el aprendizaje de las diferentes estrategias de negociación a través de casos prácticos.

III. COMPETENCIAS GLOBALES

- **Multicultural:**
Comprende la diversidad cultural, interactuando eficazmente con tolerancia y respeto con personas de diferentes valores y creencias en el entorno de los negocios globales.
- **Múltiples valores:**
Interioriza los valores, actuando en forma ética y profesional, para tomar decisiones eficaces y eficientes en los negocios globales.

IV. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

- **Economía, Contabilidad y Finanzas Globales:**
Interpreta la información económica, contable y financiera para formular planes financieros globales, aplicando estrategias de financiamiento e inversiones rentables generando valor a la organización, de acuerdo con las buenas prácticas financieras globales.



V. DESARROLLA EL COMPONENTE DE:

INVESTIGACION (X)

RESPONSABILIDAD SOCIAL ()

VI. LOGRO DE LA ASIGNATURA

Al finalizar la asignatura, el estudiante emprende negociaciones desde un enfoque global detectando oportunidades y amenazas para los negocios dirigiendo la toma de decisiones empresariales considerando el desenvolvimiento de las negociaciones y su impacto en el desarrollo de la actividad empresarial.

VII. PROGRAMACION DE CONTENIDOS:

UNIDAD 1	EL PERÚ EN LA ECONOMÍA MUNDIAL
LOGRO DE APRENDIZAJE	Al finalizar la unidad de aprendizaje, el estudiante comprende la situación del Perú en la economía mundial
SEMANAS	CONTENIDOS
1-3	Globalización Apertura Comercial e Integración Económica - Las negociaciones Económicas Internacionales - La agenda de negociaciones comerciales del Perú
4	Presentación del Proyecto de investigación : Análisis de una negociación Monitoreo y evaluación del logro de la unidad

UNIDAD 2	LAS NEGOCIACIONES
LOGRO DE APRENDIZAJE	Al finalizar la unidad el estudiante describe los aspectos fundamentales de las negociaciones identificando los aspectos que involucran a ambas parte para proponer puntos de acuerdo comunes.
SEMANAS	CONTENIDOS
5 - 7	Aspectos Generales Conceptos y motivaciones relacionados con las negociaciones Proceso de negociación
8	Presentación del segundo avance del proyecto de investigación: Análisis de una negociación Monitoreo y evaluación del logro de la unidad



UNIDAD 3	TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN
LOGRO DE APRENDIZAJE	Al finalizar la unidad el estudiante reconoce los métodos y el proceso de negociación analizando los elementos que lo componen para comprender las complejidades existentes
SEMANAS	CONTENIDOS
9-11	Métodos de Negociación. El Método Harvard de negociación Planificación de las negociaciones El Proceso de negociación. Los negociadores y su dominio emocional. Hoja de ruta de una negociación
12	Presentación del segundo avance del proyecto de investigación: Análisis de una negociación Monitoreo y evaluación del logro de la unidad

UNIDAD 4	ASPECTOS INTERCULTURALES DE LAS NEGOCIACIONES
LOGRO DE APRENDIZAJE	Al finalizar la asignatura el estudiante evalúa los aspectos interculturales presentes en los procesos de negociación comprendiendo las diferencias culturales de las partes para tenerlos en consideración al momento de enfrentar estos procesos.
SEMANAS	CONTENIDOS
13 - 14	1. Teorías de la Comunicación Intercultural 2. Técnicas de Negociación Intercultural. - 3. Ejemplos de Diferentes Negociadores
15	Análisis de las diversas negociaciones del Perú con el mundo - Resultados de la Negociación
16	Presentación final del proyecto de investigación formativa sobre análisis de una negociación. Monitoreo y evaluación del logro de la unidad



VIII. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

- Estudio de casos
- Método de proyecto
- Exposición dialogada
- Trabajo en equipo
- Presentación efectiva

IX. MOMENTOS DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE VIRTUAL

La modalidad no presencial desarrollará actividades sincrónicas (que los estudiantes realizarán al mismo tiempo con el docente) y asincrónicas (que los estudiantes realizarán independientemente fortaleciendo su aprendizaje autónomo. La metodología del aula invertida organizará las actividades de la siguiente manera:

Antes de la sesión

- **Exploración:** preguntas de reflexión vinculada con el contexto, otros.
- **Problematización:** conflicto cognitivo de la unidad, otros.

Durante la sesión

- **Motivación:** bienvenida y presentación del curso, otros.
- **Presentación:** PPT en forma colaborativa, otros.
- **Práctica:** resolución individual de un problema, resolución colectiva de un problema, otros.

Después de la sesión

- **Evaluación de la unidad:** presentación del producto.
- **Extensión / Transferencia:** presentación en digital de la resolución individual de un problema.

X. EVALUACIÓN

La modalidad no presencial se evaluará a través de productos que el estudiante presentará al final de cada unidad. Los productos son las evidencias del logro de los aprendizajes y serán evaluados a través de rúbricas cuyo objetivo es calificar el desempeño de los estudiantes de manera objetiva y precisa.

Retroalimentación. En esta modalidad no presencial, la retroalimentación se convierte en aspecto primordial para el logro de aprendizaje. El docente devolverá los productos de la unidad revisados y realizará la retroalimentación respectiva.

UNIDAD DE APRENDIZAJE	INSTRUMENTOS	PORCENTAJE
I	Rúbrica	15%
II	Rúbrica	20%
III	Rúbrica	25%
IV	Rúbrica	40%



XI. RECURSOS

- Equipos: computadora, laptop, Tablet, celular
- Materiales: apuntes de clase del docente, separatas de problemas, lecturas, videos.
- Plataformas: Simulador SIMPRO, GanttProject, MS Project, Kahoot.

XII. REFERENCIAS: Bibliografía

básica

Carvajal F. (2004), "Técnicas de Negociación Efectiva", Editora Palomino, Lima Perú.

Graham J. L. (1985) "The influence of culture on the process of business negotiations: an exploratory study", Journal of International Business Studies, Newark.

Graham J. L. (1988), "Negotiation with the Japanese: A guide to persuasive tactics", East Asian Executive Reports.

Guirdham M. (1999), "Communicating across Cultures", Houndmills Basingstokes, Hampshire and London Ed. Fisher R. et als (2003), "Cómo negociar sin ceder", Editora Géminis Ltda. Bogotá Colombia.

Lewicki R. et als (2003), "Piense antes de hablar", Ediciones Deusto, Barcelona España.

Saner R. (2003), "El experto negociador", Ediciones Gestión 200, Barcelona España.

Stone D. et als. (1999), "Conversaciones difíciles", Editorial Norma S.A. Bogotá Colombia.

Ury W. (1993), "Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas", Editora Norma S. A. Bogotá Colombia.

Publicaciones y documentos en la página web del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

(MINCETUR) sobre los tratados y negociaciones realizadas o en curso.



CPC:

ASIGNATURAS DE EPANG	Marketing	Finanzas	Contabilidad	Gestión	Legal	Economía	Ética	Globalización	Estadística	Sistemas de Información	Política de Negocios	Integración	Total
Taller de Negociaciones (INGLES)	8	4	2	28	12	10	12	8	4	4	14	6	112

ANEXO

Material Complementario para Docentes

Organización de las sesiones de aprendizaje

Primera fase: antes del inicio de la unidad

Indagación de los estudiantes de manera asincrónica

- El docente presenta en la plataforma virtual todo el material que aborda los nuevos saberes de la unidad. El material incluirá como mínimo: un video, una separata, capítulo de libro o artículo científico y un PPT.
- Los estudiantes exploran nuevos conocimientos y establece las conexiones con sus saberes previos.
- Los estudiantes deben revisar el material completamente y desarrollar la actividad planteada por el profesor (Guía de preguntas, participación en el foro, resumen, etc). Esta fase permitirá la problematización del tema.

Segunda fase: durante las clases de la unidad.

Aplicación de los procesos pedagógicos del modelo URP desarrollados de manera sincrónica.

- El docente conducirá la motivación a través de diversos recursos: preguntas, situaciones, experiencias.
- El docente realiza la presentación del tema con el apoyo de recursos y busca responder a las dudas o preguntas que los estudiantes han problematizado. En esta fase se utilizarán los siguientes recursos: videos, noticias, separatas, capítulos de libro o artículos científicos, PPT, Stormboard o Mentimeter, Kahoot, Thatquiz, Geogebra, Goconqr, Flipgrid , entre otros.
- El docente propone en esta fase la práctica que permita la aplicación del conocimiento.

Tercera fase: después de la clase

Evaluación de los productos de la unidad, de manera asincrónica, fuera del horario de clases de la unidad.

- El docente realiza la evaluación de la unidad para lo cual recibe los productos y los valora el desempeño de sus estudiantes de acuerdo a los criterios de la rúbrica.
- Los estudiantes realizarán la extensión o transferencia de acuerdo con las actividades propuestas por el docente.

Alineamiento del Aula Invertida con el Modelo Pedagógico URP



Universidad Ricardo Palma
Rectorado
Oficina de Desarrollo Académico, Calidad y Acreditación

Fases del Aula Invertida	Procesos del modelo pedagógico URP	Temporalidad
Antes de la clase	Exploración/ Problematización	Asincrónico
Durante la clase	Motivación/Presentación/Práctica	Sincrónico
Después la clase	Evaluación/Extensión o transferencia	Asincrónico