

Directorio

Lic. Emilio Chuayffet Chemor
Secretario de Educación

Dr. Fernando Serrano Migallón
Subsecretario de Educación Superior

Mtro. Héctor Arreola Soria
Coordinador General de Universidades Tecnológicas y Politécnicas

Dr. Gustavo Flores Fernández
Coordinador de Universidades Politécnicas.

SEP

SECRETARÍA DE
EDUCACIÓN PÚBLICA



Subsistema de **Universidades
Politécnicas**

PÁGINA LEGAL

Participantes

Mtra. María del Refugio Don García - Universidad Politécnica del Sur de Zacatecas

Mtro. José Humberto Venegas Badillo- Universidad Politécnica del Sur de Zacatecas

Mtro. Ulises Cortés Román- Universidad Politécnica del Sur de Zacatecas.



Primera Edición: 2013

DR © 2013 Coordinación de Universidades Politécnicas.

Número de registro:

México, D.F.

ISBN_____

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	5
PROGRAMA DE ESTUDIOS	6
FICHA TÉCNICA.....	¡Error! Marcador no definido.
DESARROLLO DE LA PRÁCTICA O PROYECTO.....	9
INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN.....	10
DESARROLLO DE LA PRÁCTICA O PROYECTO.....	11
INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN.....	12
DESARROLLO DE LA PRÁCTICA.....	13
INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN.....	14
DESARROLLO DE LA PRÁCTICA O PROYECTO.....	15
INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN.....	¡Error! Marcador no definido.
DESARROLLO DE LA PRÁCTICA.....	¡Error! Marcador no definido.
DESARROLLO DE LA PRÁCTICA.....	¡Error! Marcador no definido.
GLOSARIO.....	¡Error! Marcador no definido.
BIBLIOGRAFÍA	37

INTRODUCCIÓN

En el ámbito internacional la negociación ha cobrado fuerza en los últimos años debido a que los países están abriendo sus fronteras mediante tratados comerciales internacionales; cada uno de estos estuvo sujeto a una negociación previa.

Cuando las empresas tienen interés en participar en el comercio internacional o buscar diversificar mercados, surge la necesidad de negociar con empresarios extranjeros.

Al otorgarle diversas herramientas de negociación se pretende lograr mayores conocimientos que le ayuden a iniciar y a desarrollar cada negociación con la mejor preparación posible, buscando relaciones de largo plazo, siendo esto uno de los fines principales de toda negociación comercial.

En una negociación internacional participan dos o más partes, buscando obtener un resultado satisfactorio. Para lograrlo tienen que resolverse los conflictos o contratiempos que puedan surgir al momento de negociar; no es tarea sencilla porque en muchas ocasiones alguna de las partes no está dispuesta a ceder, por lo que es necesario planear estrategias que colaboren a llegar a un acuerdo. El uso de estas, nos permite conocer mejor las diferentes situaciones que puedan surgir en el momento de la negociación misma, tratando de conseguir siempre la satisfacción de las partes negociadoras a fin de lograr relaciones constantes y duraderas.

Una adecuada planeación es parte fundamental de una negociación comercial, así como el obtener la mayor información posible y el cuidado que se debe tener al comunicarse. Además, se estudian las estrategias que permitirán a los negociadores conseguir mejores resultados en sus próximas negociaciones comerciales internacionales.

Es evidente que para llevar con éxito una negociación internacional es necesario conocer el comportamiento de las personas de acuerdo a su cultura y tradición; sabiendo esto, un buen negociador internacional será capaz de acomodarse lo mejor posible a ellas y sacar el mejor provecho para sus fines comerciales.

Las normas de protocolo básicas como el momento del saludo, el comportamiento en la mesa, en las propinas, en los gestos, y regalos, son claves para mantener una relación cordial y diluir la tensión.

Desconocer los usos, o tradiciones del país que se visita, la otra parte podría malinterpretar el comportamiento puede provocar malentendidos, proyectando una imagen incorrecta.

Es por ello que si se desea iniciar el proceso de negociación con éxito, es imprescindible no mostrarse ajeno a estas reglas de protocolo, por lo contrario, tenerlas siempre presentes y hacer uso de ellas cuando sea necesario ya que indudablemente favorecerán el objetivo final.




Subistema de
**Universidades
Politécnicas**

FICHA TÉCNICA (Multiculturalidad y Protocolos de Negocios)

Nombre:	Multiculturalidad y Protocolos de Negocios
Clave:	MPN - ES
Justificación:	La asignatura brinda al estudiante un panorama que le permite comprender el comportamiento de las personas de acuerdo a su cultura y tradición para intercambiar ideas con la intención de alcanzar un acuerdo que satisfaga las necesidades mutuas.
Objetivo:	El alumno será capaz de utilizar las técnicas y estrategias de negociación y de comunicación aplicables al ambiente de los negocios internacionales
Pre requisitos:	Disponibilidad para el aprendizaje, actitud propositiva.

Capacidades	Habilidades
<ul style="list-style-type: none"> Comprender los aspectos esenciales de una negociación internacional y las partes que intervienen en ella Analizar las etapas por las cuales la mayoría de las negociaciones internacionales atraviesan. Distinguir su papel y funciones como negociador internacional. Conocer las diferentes culturas y tradiciones para lograr una negociación exitosa. 	<ul style="list-style-type: none"> Trabajo en equipo Capacidad de análisis y síntesis Orden y limpieza Ética y Responsabilidad Disciplina Comunicación efectiva

	UNIDADES DE APRENDIZAJE	TEORÍA		PRÁCTICA	
		presencial	No presencial	presencial	No Presencial
Estimación de tiempo (horas) necesario para transmitir el aprendizaje al alumno, por Unidad de Aprendizaje:	1. Técnicas y estrategias de Negociación	10	0	5	5
	2. Comunicación en los Negocios	10	0	0	5
	3. Importancia de la Multiculturalidad en las Negociaciones.	10	0	5	0
	4. Protocolos Internacionales de Negociación	15	0	5	5
Total de horas por cuatrimestre:	75	45	0	15	15



Total de horas por semana:	4	3	0	1	1
Créditos:	5				

DESARROLLO DE LA PRÁCTICA O PROYECTO

Nombre de la asignatura:	Multiculturalidad y protocolo de negocios		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	Técnicas y estrategias de Negociación		
Nombre de la práctica o proyecto:	Cuestionario de conocimientos de los fundamentos y etapas de la negociación internacional		
Número:	1	Duración (horas) :	3
Resultado de aprendizaje:	Identificar las técnicas y estrategias más habituales en las que se encontrará en cualquier negociación y calificará dichas prácticas e identificara el uso de las mismas a su favor o en su contra.		
Requerimientos (Material o equipo):	Material Impreso Cañón, laptop, bocinas		
Actividades a desarrollar en la práctica:	El cuestionario tiene la finalidad de detectar el grado de conocimiento que tiene el alumno acerca del tema de negociación internacional.		
Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la práctica:	EC1. Cuestionario de conocimientos de los fundamentos y etapas de la negociación internacional		



Subsistema de
Universidades
Politécnicas

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

Ensayo de la Industria Textil Global

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre(s) del alumno(s):		Matricula:	Firma del alumno(s):
Unidad:	Tema de trabajo:		Fecha:
Asignatura:			Periodo cuatrimestral:
Nombre del Docente:			Firma del Docente:

ASPECTO

I Conteste las preguntas que a continuación se presentan.

1.- ¿Que entiende usted por negociar?

2.- ¿Sabe usted que proceso tiene que seguir en una negociación?

3.- Explique brevemente como planea una negociación.

4.- ¿Cuáles considera usted que son los aspectos más importantes en una negociación?

5.- ¿Cuales son las estrategias que usted emplea para realizar una negociación internacional?

6.- ¿Conoce usted alguna técnica o método para negociar? Mencione algunos.



DESARROLLO DE LA PRÁCTICA O PROYECTO

Nombre de la asignatura:	Multiculturalidad y protocolo de negocios		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	Comunicación en los negocios		
Nombre de la práctica o proyecto:	Cuestionario de conocimientos de los fundamentos y etapas de la negociación internacional		
Número:	2	Duración (horas) :	4
Resultado de aprendizaje:	Aplicar la comunicación asertiva que permita efficientar las relaciones interpersonales en el mundo de los negocios.		
Requerimientos (Material o equipo):	Material Impreso Cañón, laptop, bocinas		
<p>Actividades a desarrollar en la práctica:</p> <p>Conocer con precisión la posición del interlocutor. Adaptar nuestra oferta para que se ajuste mejor a sus necesidades Seleccionar aquellos argumentos que respondan mejor a sus intereses.</p>			
<p>Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la práctica:</p> <p>ED1. Exposición sobre la importancia de la comunicación en los negocios.</p>			



Subsistema de
**Universidades
Politécnicas**

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre(s) del alumno(s):		Matricula:	Firma del alumno(s):
Unidad:	Tema de trabajo:		Fecha:
Asignatura:			Periodo cuatrimestral:
Nombre del Docente:			Firma del Docente:

INSTRUCCIONES

Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
10%	Puntualidad en la presentación y entrega.			
10%	Esquema de diapositiva. Colores y tamaño de letra apropiada. Sin saturar las diapositivas de texto.			
2%	Portada: Nombre de la escuela (logotipo), Carrera, Materia, Maestro, Alumnos, Matriculas, Grupo, Lugar y fecha de entrega.			
13%	Ortografía (cero errores ortográficos).			
15%	Exposición.			
5%	a. Utiliza las diapositivas como apoyo, no lectura total			
5%	b. Dominio de los nervios.			
5%	c. Respeto de tiempo (minutos).			
5%	d. Organización de los integrantes del equipo.			
5%	e. Expresión no verbal (gestos, miradas y lenguaje corporal).			

20%	Preparación de la exposición. Dominio del tema. Habla con seguridad.			
10%	Apariencia y arreglo personal.			
100.%	CALIFICACIÓN:			

 <p>Subistema de Universidades Politécnicas</p>	<h2>DESARROLLO DE LA PRÁCTICA</h2>
---	------------------------------------

Nombre de la asignatura:	Multiculturalidad y protocolo de negocios		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	Comunicación en los negocios		
Nombre de la práctica o proyecto:	Realizar un reporte de una lectura comentada.		
Número:	3	Duración (horas) :	4
Resultado de aprendizaje:	Aplicar la comunicación asertiva que permita eficientar las relaciones interpersonales en el mundo de los negocios.		
Requerimientos (Material o equipo):	Material Impreso Cañón, laptop, bocinas		
Actividades a desarrollar en la práctica:	Identificar la importancia de la comunicación en una negociación internacional.		
Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la práctica:	EC1. Realizar un reporte de una lectura comentada.		



Subsistema de
Universidades
Politécnicas

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN HOJA DE COTEJO

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre(s) del alumno(s) y/o Equipo:		Firma del alumno(s):	
Producto:	Nombre o tema de la tarea:	Fecha:	
Asignatura: Servicios textiles		Grupo:	Periodo cuatrimestral:
Nombre del Docente:		Firma del Docente:	

INSTRUCCIONES

Revisar las actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuales son las condiciones no cumplidas, si fuese necesario.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
5%	Presentación. El reporte cumple con los requisitos de: a. Buena presentación			
5%	b. No tiene faltas de ortografía			
5%	c. Maneja el lenguaje técnico apropiado.			
5%	Contenido. El reporte contiene los campos según formato según las indicaciones			
15%	Introducción. La introducción da una idea clara del contenido del ensayo.			
40%	Desarrollo. El Desarrollo del ensayo tiene coherencia con el tema analizado y esta sustentado por referencias.			
15%	Conclusiones. Las conclusiones son claras, acordes y se desprenden del desarrollo del tema analizado.			
5%	Referencias: Si están estructuradas de acuerdo a la metodología indicada			
5%	Responsabilidad: Entregó el reporte en la fecha y hora señalada			
100%	CALIFICACIÓN:			



DESARROLLO DE LA PRÁCTICA O PROYECTO

Nombre de la asignatura:	Multiculturalidad y Protocolo de Negocios		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	Importancia de la Multiculturalidad en las Negociaciones.		
Nombre de la práctica o proyecto:	Investigación cualitativa, sobre las culturas más importantes del mundo.		
Número:	4	Duración (horas) :	5
Resultado de aprendizaje:	Investigación cualitativa, sobre las culturas más importantes del mundo.		
Requerimientos (Material o equipo):	Material impreso.		
Actividades a desarrollar en la práctica:			
<ul style="list-style-type: none"> • Investigación en diversas fuentes acerca de las culturas más importantes del mundo. Cuáles son, por que son las más importantes, características más relevantes, estadística general, actividades peculiares de las culturas. De igual forma incluir cuales son los comportamientos que no se deben realizar cuando se está inmerso en cada una de las culturas que formen parte de la investigación. • Interpretación y conclusión general de la información recabada. 			
Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la práctica:			
EP1. Realizar una investigación cualitativa, sobre las culturas más importantes del mundo.			



Subsistema de
**Universidades
Politécnicas**

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN HOJA DE COTEJO

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre(s) del alumno(s) y/o Equipo:		Firma del alumno(s):	
Producto:	Nombre o tema de la tarea: Investigación cualitativa sobre las culturas más importantes del mundo.	Fecha:	
Asignatura: Multiculturalidad y Protocolo de Negocios		Grupo:	Periodo cuatrimestral:
Nombre del Docente:			Firma del Docente:

INSTRUCCIONES

Revisar las características que se solicitan y califique en la columna "Valor Obtenido" el valor asignado con respecto al "Valor del Reactivo". En la columna "OBSERVACIONES" haga las indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuáles son las condiciones no cumplidas.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	Valor Obtenido	OBSERVACIONES
5%	PRESENTACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN Es entregada puntualmente (hora y fecha solicitada).		
5%	Presentación del trabajo en forma (portada, lista de cotejo desarrollo, interpretación y/o conclusiones, separadores de subtemas, títulos).		
5%	Calidad del trabajo (Limpieza, orden)		
5%	Ortografía (cero errores)		
5%	LA INVESTIGACIÓN INCLUYE: Introducción. -De qué trata el trabajo.		
5%	Objetivo. - Para qué se realiza la investigación.		

20%	Desarrollo (la cultura). Se incluyen los datos relevantes por cultura, estadísticas (Inversión, gráficas que muestren su crecimiento como cultura, tablas de datos e información en forma de comparativas para características específicas de las culturas que se incluyen en la investigación).		
20%	Información comparativa relevante. Comportamiento de cada una de las culturas incluidas en la investigación, para las actividades cotidianas y no cotidianas.- Se presenta información referente a la manera en que las culturas realizan actividades a forma de cuadro comparativo, de forma que se observa la multiculturalidad.		
10%	Generalidades.- Se incluye información acerca de los puntos comunes entre todas las culturas a forma de compendio.		
10%	Resumen de qué no hacer durante visita a cualquiera de las culturas incluidas en la investigación.		
10%	Interpretación y/o conclusiones de la investigación.		
100.00%	CALIFICACIÓN:		



DESARROLLO DE LA PRÁCTICA

Nombre de la asignatura:	Multiculturalidad y Protocolo de Negocios		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	Importancia de la Multiculturalidad en las Negociaciones.		
Nombre de la práctica o proyecto:	Exposición sobre las culturas más importantes del mundo		
Número:	5	Duración (horas) :	2
Resultado de aprendizaje:	Conocer las características más importantes de las culturas más importantes del mundo que puedan influenciar durante las negociaciones internacionales.		
Requerimientos (Material o equipo):	Material impreso, pintarrón, plumones, Computadoras, Cañón, Pantalla.		
Actividades a desarrollar en la práctica:			
<ul style="list-style-type: none"> • Explicación acerca de los puntos más relevantes que caractericen a las culturas más importantes del mundo. • Se describen todas las cuestiones culturales de influencia durante una negociación o estancia con extranjeros de las culturas que se incluyen en la investigación. 			
Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la práctica:			
ED1. Exposición sobre las culturas más importantes del mundo			



Subsistema de
**Universidades
Politécnicas**

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN HOJA DE COTEJO

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre(s) del alumno(s) y/o Equipo:		Firma del alumno(s):	
Producto:	Nombre o tema de la tarea: Exposición sobre las culturas más importantes del mundo	Fecha:	
Asignatura: Multiculturalidad y Protocolo de Negocios		Grupo:	Periodo cuatrimestral:
Nombre del Docente:		Firma del Docente:	

INSTRUCCIONES

Revisar las características que se solicitan y califique en la columna "Valor Obtenido" el valor asignado con respecto al "Valor del Reactivo". En la columna "OBSERVACIONES" haga las indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuáles son las condiciones no cumplidas.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	Valor Obtenido	OBSERVACIONES
5%	Puntualidad en la presentación y entrega.		
5%	Esquema de diapositiva. Colores y tamaño de letra apropiada. Sin saturar las diapositivas de texto.		
5%	Presentación con Portada: Nombre de la escuela (logotipo), Carrera, Materia, Maestro, Alumnos, Grupo, Lugar y fecha de entrega.		
5%	Ortografía (cero errores ortográficos).		
5%	Exposición. Utiliza las diapositivas como apoyo, no lectura total.		
5%	Es clara la explicación.		

5%	Se incluyen elementos gráficos, animaciones, imágenes o tablas que permitan una mejor comprensión de la exposición.		
5%	Se respeta el tiempo asignado para exponer.		
5%	Organización de los integrantes del equipo.		
20%	Conocimiento Los expositores responden de forma concreta a los cuestionamientos que surjan durante la exposición.		
10%	Los expositores hablan con coherencia, fluidez y usan lenguaje técnico.		
25%	Evaluación general de presentación. - Con la exposición realizada se integra información relevante, importante y sobre todo útil referente a la multiculturalidad.		
100.00%	CALIFICACIÓN:		



DESARROLLO DE LA EXPOSICIÓN

Nombre de la asignatura:	Multiculturalidad y Protocolo de Negocios		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	Protocolos Internacionales de Negociación		
Nombre de la práctica o proyecto:	Exposición de los protocolos de los países más importantes del mundo.		
Número:	5	Duración (horas) :	1
Resultado de aprendizaje:	Conocer las características más importantes de las culturas más importantes del mundo que puedan influenciar durante las negociaciones internacionales.		
Requerimientos (Material o equipo):	Material impreso, pintarrón, plumones, Computadoras, Cañón, Pantalla.		
Actividades a desarrollar en la práctica:			
<ul style="list-style-type: none"> • Se da una explicación clara en la que se integra información relevante, importante y sobre todo útil, referente a los protocolos de negociación. • Explicación acerca de los puntos más relevantes que caractericen a las culturas más importantes del mundo. • Se describen todas las cuestiones culturales de influencia durante una negociación o estancia con extranjeros de las culturas que se incluyen en la investigación. 			
Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la práctica:			
ED1. Exposición de los protocolos de los países más importantes del mundo.			



Subsistema de
**Universidades
Politécnicas**

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN HOJA DE COTEJO

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre(s) del alumno(s) y/o Equipo:		Firma del alumno(s):
Producto:	Nombre o tema de la tarea: Exposición de los protocolos de los países más importantes del mundo	Fecha:
Asignatura: Multiculturalidad y Protocolo de Negocios	Grupo:	Periodo cuatrimestral:
Nombre del Docente:		Firma del Docente:

INSTRUCCIONES

Revisar las características que se solicitan y califique en la columna "Valor Obtenido" el valor asignado con respecto al "Valor del Reactivo". En la columna "OBSERVACIONES" haga las indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuáles son las condiciones no cumplidas.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	Valor Obtenido	OBSERVACIONES
5%	Puntualidad en la presentación y entrega.		
5%	Esquema de diapositiva. Colores y tamaño de letra apropiada. Sin saturar las diapositivas de texto.		
5%	Presentación con Portada: Nombre de la escuela (logotipo), Carrera, Materia, Maestro, Alumnos, Grupo, Lugar y fecha de entrega.		
5%	Ortografía (cero errores ortográficos).		
5%	Exposición. Utiliza las diapositivas como apoyo, no lectura total.		
5%	Es clara la explicación.		

5%	Se incluyen elementos gráficos, animaciones, imágenes o tablas que permitan una mejor comprensión de la exposición.		
5%	Se respeta el tiempo asignado para exponer.		
5%	Organización de los integrantes del equipo.		
20%	Conocimiento Los expositores responden de forma concreta a los cuestionamientos que surjan durante la exposición.		
10%	Los expositores hablan con coherencia, fluidez y usan lenguaje técnico.		
25%	Evaluación general de presentación. - Con la exposición realizada se integra información relevante, importante y sobre todo útil, referente a los protocolos de negociación.		
100.00%	CALIFICACIÓN:		



DESARROLLO DE LA PRÁCTICA

Nombre de la asignatura:	Multiculturalidad y Protocolo de Negocios		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	Protocolos Internacionales de Negociación		
Nombre de la práctica o proyecto:	Roll play de una negociación internacional.		
Número:	6	Duración (horas) :	5
Resultado de aprendizaje:	Diseño de un manual de procedimientos de una empresa regional, incluyendo 3 áreas de la misma.		
Requerimientos (Material o equipo):	Material impreso, pintarrón, plumones, Computadoras, Cañón, Pantalla.		
Actividades a desarrollar en la práctica:			
<ul style="list-style-type: none"> Ha de simularse una reunión de negocios entre dos empresas internacionales de manera que se practiquen los protocolos de negociación y se pongan a prueba las capacidades y buenas prácticas de reuniones efectivas, con acuerdos en tiempo y forma, para que se tenga un mayor provecho de la misma. 			
Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la práctica:			
ED2. Roll play de una negociación internacional donde aplique todos los conocimientos adquiridos.			



Subsistema de
Universidades
Politécnicas

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN HOJA DE COTEJO

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre(s) del alumno(s) y/o Equipo:		Firma del alumno(s):	
Producto:	Nombre o tema de la tarea: Roll play de una negociación internacional donde aplique todos los conocimientos adquiridos.	Fecha:	
Asignatura: Multiculturalidad y Protocolo de Negocios	Grupo:	Periodo cuatrimestral:	
Nombre del Docente:		Firma del Docente:	

INSTRUCCIONES

Revisar las características que se solicitan y califique en la columna "Valor Obtenido" el valor asignado con respecto al "Valor del Reactivo". En la columna "OBSERVACIONES" haga las indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuáles son las condiciones no cumplidas.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	Valor Obtenido	OBSERVACIONES
5%	Entrega de un documento que describa la negociación de forma general. Puntualidad en la presentación y entrega.		
10%	Resumen ejecutivo de la negociación a realizar.- Se indica el desarrollo esperado de la reunión, se describen las etapas de manera general, así como el objetivo final de la misma.		

5%	Apartado de aspectos peculiares e importantes de los extranjeros. - Se incluye en el documento un resumen de los puntos culturales más importantes a considerar durante la negociación con el extranjero.		
5%	Esquema de la agenda de negociación. - Se presenta un acuerdo mutuo de hora de la reunión y temas a tratar durante la junta de negocios. Se presenta evidencia por escrito de tal acuerdo (documento físico, copia de e-mail).		
5%	Roles. -Se incluye una relación en la que se diga cuál es el papel que desempeñará cada uno de los integrantes de la empresa, así como las responsabilidades que le correspondan durante la negociación.		
5%	Desarrollo de la reunión Se abordan en tiempo justo cada uno de los puntos programados.		
10%	Se tienen conclusiones en cada uno de los puntos.		
10%	Se cubren todos los puntos de la reunión.		
10%	Se respetan cada uno de los protocolos del extranjero.		
10%	Se concluye de manera general y se tiene como evidencia una minuta.		
5%	El documento entregado cuenta con: Presentación con Portada: Nombre de la escuela (logotipo), Carrera, Materia, Maestro, Alumnos, Grupo, Lugar y fecha de entrega.		
5%	Ortografía (cero errores ortográficos).		
15%	Evaluación general de presentación. - Con la exposición realizada se integra información relevante, importante y sobre todo útil, referente a los protocolos de negociación.		
100.00%	CALIFICACIÓN:		

GLOSARIO DE ASIGNATURA

Aprendizaje

Cambio observable en el comportamiento de una persona, grupo de personas u organización, como resultado de la adquisición de nuevos conocimientos, o de la adquisición de nuevas habilidades, o de la aceptación de nuevas actitudes.

Accesión Aduanera Incorporación de un Estado al territorio aduanero de otro.

ACE Acuerdo de Complementación Económica. Son aquellos convenios suscritos entre países y que están preferentemente orientados a eliminar restricciones que distorsionan y afectan negativamente el intercambio comercial y las inversiones entre ellos.

Acuerdos Comerciales Contratos entre dos o más países, mediante los cuales se regulan materias estrictamente comerciales. Tienen carácter de tratados arancelarios para procurar ventajas y seguridad en las aplicaciones de las tarifas y regímenes aduaneros que afectan a los contratantes.

Acuerdos de Nueva Generación Tratados comerciales que en sus cláusulas contienen nuevas áreas como los servicios, inversión, propiedad intelectual, compras gubernamentales, normas técnicas, prácticas desleales de comercio entre otras.

Ad Valorem Arancel basado en un porcentaje del valor de la carga.

Comunicación.

Transmisión de señales mediante un código común al emisor y al receptor. Hacer partícipe a otra persona o cosa de algo que se tiene.

Comunicación interpersonal.

Relación de intercambio por medio de la cual dos o más personas comparten su percepción de la realidad con la finalidad de influir en el estado de las cosas. No siempre es un proceso consciente.

Comunicación no verbal.

Signos no verbales ni gráficos que permiten al interlocutor hacerse una idea de quiénes y cómo somos.

Comunicación organizacional.

Conjunto total de mensajes que se intercambian entre los integrantes de una organización y entre ésta y su medio: Horacio Andrade de San Miguel

Comunicación verbal.

Emplea sonidos vocales sistemáticamente articulados que forman vocablos y frases que expresan ideas.

Enseñanza

Acto de exposición del conocimiento (comunicación unidireccional) de un emisor a un receptor.

Escritura.

Sistema de signos utilizado para escribir.

Evaluación

Formulación de un juicio por parte de un evaluador sobre un evaluando.

Evaluación diagnóstica

Evaluación que se realiza al principio de un subtema, tema o curso para conocer el grado de dominio del participante sobre el subtema, tema o curso en cuestión.

Evidencias de actitud

Predisposición requerida, hábitos necesarios y valores imprescindibles para realizar las actividades y elaborar los productos asociados a una capacidad.

Evidencias de conocimiento

Conocimientos sobre principios, métodos, teorías y leyes, requeridos para realizar las actividades o elaborar los productos, asociados a una capacidad.

Evidencias de desempeño

Acciones que un evaluando debe realizar para demostrar que sabe poner en práctica los conocimientos requeridos para una capacidad.

Evidencias de producto

Resultados tangibles requeridos para demostrar una capacidad.

Grupo de Trabajo.

Conjunto organizado de trabajadores que se hace responsable por un resultado.

Habla.

Acto individual del ejercicio del lenguaje. Forma particular de usar una lengua.

Lengua.

Idioma.

Lenguaje.

Conjunto de signos articulados con el que el ser humano se manifiesta.

Liderazgo.

Proceso que ayuda a dirigir y movilizar personas y/o ideas. Influencia interpersonal ejercida en una situación, dirigida a la consecución de un objetivo.

Letra de cambio:

Documento o título valor mediante el cual una persona física o jurídica (librador) ordena a otra (librado) pagar una cantidad a favor de un tercero, a su vencimiento.

Licencia de Exportación:

Documento que concede permiso para exportar mercancías especificadas dentro de un plazo concreto.

Licencia de Importación:

Es la autorización oficial que permite la entrada de las mercancías en el país del importador. Si las mercancías no están sometidas a restricciones aduaneras se expiden automáticamente.

Líneas de Crédito:

Se refiere a los créditos que los bancos ponen a disposición del usuario para determinados fines.

Logística Integrada:

Control del flujo de productos desde los insumos hasta el producto final que llega al consumidor, incluyendo los flujos informativos y financieros asociados.

Organización Formal.

División del trabajo racional, mediante la diferenciación e integración, de acuerdo con algún criterio establecido por aquellos que manejan la toma de decisiones.

Packing List:

(inglés) Es una lista en que se especifica el contenido de cada bulto de una operación de exportación.

País de Origen:

Por tal se entiende, si se trata de productos naturales, allí donde son producidos, y si de manufacturas, el lugar donde se ha efectuado la transformación para darles la condición con que son introducidas en el país importador.

País de procedencia:

Se entiende el país del cual llega directamente la mercadería, sin considerar si fue producida o manufacturada en él.

Pallet:

Plataforma constituida por dos pisos unidos por largueros. Medidas: Universal= 1200 x 1000 mm. Europalet=1200 x 800 mm. Altura máxima= aprox. 1,70 m.

Póliza de Seguro:

Documento en que constan las condiciones estipuladas entre asegurador y asegurado con respecto al contrato de seguro. Las primas aplicables se calculan en función del tiempo de vigencia de los contratos, del valor asegurado y las de los riesgos propios de la carga y de los riesgos corridos durante su manipuleo y transporte.


Posición Arancelaria:

Permite incorporar la posición arancelaria del producto o servicio. Utiliza el sistema internacional de 6 cifras. El código internacional de 6 dígitos en distintos países se agrega entre 4 y 6 adicionales para una mejor especificación del producto o servicio.

Precios de Referencia:

Fijación por parte de la autoridad gubernamental de un precio a un producto con el objeto de aplicar un arancel.

Puerto Libre:



Concesión hecha un Estado para disponer de un puerto en otro país como si fuese propio, es decir, embarcar u desembarcar mercancía y transportarla, sin interferencia o derechos aduaneros

Socialización.

Proceso por el que las personas aprenden e interiorizan, en el transcurso de su vida, los elementos socioculturales de su medio ambiente. Proceso que adapta a los trabajadores a la cultura organizacional. Actividades emprendidas por la organización para integrar los propósitos de la organización y del individuo.

GLOSARIO DEL MANUAL

A

Actividad de aprendizaje. Son las acciones que el alumno y el profesor desarrollan para alcanzar un resultado de aprendizaje.

Aprendizaje significativo. Es el proceso a través del cual una nueva información (un nuevo conocimiento) se relaciona de manera no arbitraria y sustantiva (no literal) con la estructura cognitiva de la persona que aprende (Moreira, 1999).

Aula. Es el espacio educativo donde se celebran las sesiones de aprendizaje determinadas en el Programa de estudios, con acompañamiento del profesor.

B

Bibliografía y referencias. Todas aquellas fuentes de información consultadas para el desarrollo del manual de asignatura, utilizados dentro del programa de estudios, considerando las siguientes especificaciones.

C

Capacidad. Aptitudes o cualidades que le permiten al alumno realizar una acción determinada e interrelacionarse en un grupo de trabajo de manera consistente.

Claves del manual. Contiene el tipo de documento, subsistema al que pertenece, clave de la asignatura y nivel de revisión.

Competencia. Capacidad o capacidades de una persona para ejecutar o desempeñar, eficaz, eficiente y consistentemente el conjunto de actividades de una función en las diferentes áreas del trabajo.

Condición. Es el parámetro que hace posible delimitar una función, estableciendo los lineamientos necesarios para su obtención.

Contenidos para la formación. Es la integración de las capacidades y la determinación de las unidades de aprendizaje, los objetivos, las habilidades a desarrollar que permite alcanzar los resultados de aprendizaje en el alumno.

Criterios de desempeño, Son los aspectos que se consideran durante el cuatrimestre y sustentan los argumentos que el alumno se desempeño acorde al contenido de la materia.

CUP. Coordinación de Universidades Politécnicas.

D

Datos generales. Son los aspectos que identifican un documento.

Desarrollo de prácticas. Especifican las actividades a realizarse durante el cuatrimestre que complementan a las sesiones teóricas, contiene la fecha, el nombre de asignatura, nombre de la práctica, el número de la práctica, la duración (horas), el resultado de aprendizaje asociado a la práctica, la justificación, las actividades a desarrollar y las evidencias a generar en el desarrollo de la práctica.

Directorio. Contiene la lista de funcionarios de forman parte de la institución que edita el documento o libro, misma que los determina.

E

EA. Evidencia de actitud. Documento que sustenta la actitud del alumno en sus diversas actividades que la asignatura requiere.

EC. Evidencia de Conocimiento. Documento que sustenta el aprendizaje que el alumno obtuvo en la asignatura.

ED. Evidencia de desempeño. Documento que sustenta la Las prácticas que demuestran que el alumno sabe hacer lo aprendido en la asignatura.

EP. Evidencia de producto. Es el elemento tangible al cual llego el alumno de acuerdo a los requerimientos de la asignatura.

Equipos requeridos. Está asociado al equipamiento o infraestructura requerida para logra el proceso de enseñanza aprendizaje.

Espacio educativo. Es el espacio físico que refiere a los diversos ambientes considerados en el programa de estudios; aulas, laboratorios u otros.

Estancia. Es el periodo de tiempo en el que un alumno debe desarrollar prácticas dentro de las instalaciones del sector productivo.

Estrategia de aprendizaje. Conjunto de actividades, técnicas y medios estructurados para alcanzar los resultados de aprendizaje establecidos.

Evaluación diagnóstica. Se aplicará a los alumnos al inicio de cada asignatura y al inicio de cada unidad de aprendizaje, para identificar los conocimientos, habilidades y destrezas con que inicia su proceso de formación, que además sirva como referencia para verificar su avance escolar de un periodo escolar a otro. En todo caso, la evaluación diagnóstica será un referente para la planeación de la enseñanza y la selección de estrategias y técnicas didácticas a utilizar en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Evaluación formativa. Se realizará durante el desarrollo de las sesiones de aprendizaje; en este tipo de evaluación, se utilizarán instrumentos tales como estudios de caso, simulaciones y ejercicios prácticos entre otros. Este proceso implica involucrar a los alumnos en la evaluación de sus competencias y las de sus compañeros, generando espacios que les permita compartir, explicar y debatir las competencias alcanzadas, así como las no alcanzadas. Es importante mencionar que esta evaluación no tiene efecto en la calificación final, pues solo es un referente que permite al alumno identificar su avance y establecer las acciones necesarias de asesoría individual o grupal, según sea el caso.

Evaluación sumativa. La evaluación sumativa (SU) que se realiza al final de cada unidad de aprendizaje permite identificar el nivel de avance alcanzado y aporta evidencias para determinar la calificación, en función de las competencias desarrolladas; asimismo, permite establecer las acciones necesarias de asesoría individual.

Evaluación. Es el proceso mediante el cual el profesor reúne evidencia de las competencias desarrolladas por el alumno a lo largo de las sesiones de aprendizaje, para estar en posibilidades de emitir un juicio sobre cómo y qué tanto han sido satisfechos los resultados de aprendizaje establecidos en los Programas de Estudio. Al realizar una evaluación de competencias deben ser considerados todos los dominios del aprendizaje, es decir, los conocimientos, habilidades, actitudes o desempeños de un alumno en el logro de una competencia.

Evidencias. Demuestran que el alumno adquirió los conocimientos, habilidades, y aptitudes de la asignatura.

F

Ficha técnica. Registro donde se relacionan las características técnicas de la asignatura, donde se indica el nombre, clave, objetivo, prerrequisitos, capacidades y habilidades a

desarrollar, las unidades de aprendizaje, la distribución de las horas prácticas, el total de horas por cuatrimestre, total de horas por semana y los créditos de la asignatura.

G

Generador.

H

Habilidad. Se entiende como el “saber hacer”, integrada por el conjunto de características que deberán tener tanto los resultados obtenidos por un desempeño, como el desempeño mismo en función de las evidencias a obtener.

Hora práctica. Es el intervalo de tiempo (60 minutos) para que el alumno experimente, desarrolle procedimientos, aplique conocimientos y que lo lleven a generar los resultados de aprendizaje.

Hora teórica. Es el intervalo de tiempo (60 minutos) asignado para que el alumno genere y asimile fundamentos teóricos metodológicos que den sustento al desarrollo de los aprendizajes.

Horas prácticas no presenciales. Es la actividad práctica que el alumno lleva a cabo en forma independiente. Y sin supervisión de un profesor

Horas prácticas presenciales. Es la actividad práctica que el alumno lleva a cabo con supervisión de un profesor.

Horas teóricas no presenciales. Es la actividad teórica que el alumno lleva a cabo en forma independiente. Y sin supervisión de un profesor

Horas teóricas presenciales. Es la actividad teórica que el alumno lleva a cabo con supervisión de un profesor.

I

Identificación de resultados de aprendizaje. Contiene la unidad y resultados de aprendizaje, criterios de desempeño, las evidencias (EP, ED, EC, EA)

Índice. Enlista los componentes que conforman el manual de asignatura y la página en la que se localizo.

Instrumento de evaluación. Es la herramienta destinada bajo situaciones controladas a recopilar información y contrastar el desempeño, rendimiento o aprendizaje alcanzado por los alumnos. Y puede ser una lista de verificación, guía de observación, ejercicio práctico, cuestionario, entrevista personal, planteamiento de problemas, estudio de caso, juego de roles, bitácora o diario ó pruebas orales/aurales.

Instrumentos de evaluación. Son herramientas de apoyo para el profesor con el fin de sustentar que el alumno adquirió o no adquirió los conocimientos, habilidades y aptitudes.

Instrumentos de evaluación diagnóstica. Permiten al profesor identificar los conocimientos previos de los alumno, con la finalidad de que la nueva información de la asignatura (nuevos conocimientos) se relacionen de manera no arbitraria y sustantiva (no literal) con la estructura cognitiva del alumno, permitiendo el aprendizaje significativo.

Instrumentos de evaluación formativa. Realizarán durante el desarrollo de las sesiones de aprendizaje, en este tipo de evaluación se utilizan instrumentos tales como guías de observación y listas de cotejo para evaluar conocimientos, habilidades, actitudes o desempeños en actividades de aprendizaje tales como prácticas de laboratorio, estudios de caso, simulaciones ejercicios prácticos, entre otras. Esta evaluación implica involucrar a los alumnos en la evaluación de sus competencias favoreciendo la evaluación mutua, los balances de saberes y la auto evaluación.

Instrumentos de evaluación sumativa. Realizan al final de cada unidad de aprendizaje; son considerados como el concentrado de los conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes adquiridos por el alumno durante las sesiones de aprendizaje.

Introducción. Este apartado proporciona una visión general de la asignatura asiendo mención de la problemática o situaciones que el alumno deberá resolver en el ejercicio de su profesión y como la asignatura le proporcionara recursos para enfrentarlos.

ISBN.

J

K

L

Laboratorio. Es el espacio educativo donde existen los medios necesarios para realizar procedimiento y el alumno pueda demostrar las habilidades desarrolladas.

M

Manual de la asignatura. Guía del maestro para la impartición y desarrollo de la materia a su cargo.

Materiales requeridos. Son todas aquellas herramientas, elementos, instrumentos, método y técnicas pedagógicas formuladas para favorecer la comprensión de los alumnos en el proceso enseñanza-aprendizaje.

Matriz de Campo.

Matriz de suficiencia. Contiene los datos generales: nombre de carrera, objetivos de la carrera, nombre de la asignatura, clave de la asignatura, objetivo de la asignatura, total de horas del cuatrimestre, fecha de emisión y Universidades Politécnicas. Así como la integración de los contenidos para la formación, estrategias de aprendizaje, evaluación y observaciones.

Método de evaluación. Contiene la evaluación que comprende el enfoque; diagnóstica, formativa y sumativa, la técnica de evaluación, el instrumento de evaluación y el total de horas obtenidas para tal efecto.

Método de evaluación. Es la determinación de tipos de evaluación, las técnicas e instrumentos de evaluación, considerando los tiempos.

Movilidad formativa. Son actividades que son realizadas por los alumnos en espacios académicos y en organizaciones del sector productivo.

P

Página Legal. Contiene el nombre de los participantes que elaboran la guía, así como la leyenda en donde se anotará el número de la edición, el año en que se reservaron los derechos representados por el signo © (Copyright), seguido del texto Coordinación de Universidades Politécnicas, el número de registro ante derechos de autor, el lugar de impresión y el número de ISBN cuando éste se otorgue por el Instituto Nacional de Derechos de Autor.

Plan de estudios. Es la descripción secuencial de la trayectoria de formación de los alumnos en un tiempo determinado; es una serie estructurada de conocimientos y experiencias, que en forma intencional se articulan con la finalidad de producir aprendizajes que se traduzcan en formas de pensar y actuar frente a los problemas concretos que plantea la vida social y profesional.(Pansza,1987:21).

Planeación del aprendizaje. Establece los resultados de aprendizaje, criterios de desempeño, las evidencias (EP, ED, EC, EA) a obtener, instrumentos de evaluación tipo, las técnicas de aprendizaje sugeridas, el espacio educativo considerando el aula, laboratorios y otros, los materiales sugeridos, el equipo requerido y el total de horas en forma teórica presencial y no presencial y en forma práctica presencial y no presencial.

Portada. Contiene el logotipo del subsistema, el título completo de la guía, la clave, una imagen relacionada a la asignatura, el nombre de la carrera y el de la asignatura.

Práctica. Son aquellas actividades realizadas por los alumnos con aplicación de sus conocimientos en una acción que se aproxime a una realidad del campo profesional.

Programa de estudio. Define las características específicas del proceso de enseñanza aprendizaje: contenidos, didáctica, evaluación y sustento de contenidos. Se desarrolla

integrando: datos generales de la asignatura, el contenido para formación, las estrategias de aprendizaje, la evaluación.

Proyecto. Consiste esencialmente en organizar un conjunto de acciones y actividades a realizar, que implican el uso y aplicación de recursos humanos, ambientales, financieros y técnicos en una determinada área o sector, con el fin de lograr ciertas metas u objetivos que integren las capacidades de varias asignaturas. En el proceso de formulación, quien lo hace organiza las ideas de una manera lógica, precisa los objetivos que puede alcanzar con su acción y concreta las actividades específicas que necesita realizar.

R

Resultado de aprendizaje. La forma en que un alumno demostrará el aprendizaje alcanzado, puede ser un desempeño (proceso) o un producto (proceso terminado) y de acuerdo a la habilidad según sea el caso.

Recopilador.

REV. Número de revisión por parte de la CUP.

S

SUP. Subsistema de Universidades Politécnicas.

SUT. Subsistema de Universidades Tecnológicas.

T

Técnica de aprendizaje. Son acciones programadas y encaminadas a generar momentos de enseñanza y aprendizaje entre el profesor y el grupo con una intencionalidad consciente y se relaciona con la actividad de aprendizaje del alumno.

Técnica de campo. Esta técnica se utiliza principalmente para evaluar directamente cuando se están dados los aspectos, momentos o las evidencias por desempeño, se observará cuando se este generando un proceso.

Técnica de evaluación. Es el marco de acción a partir del cual se construye una estrategia del cómo será evaluado un componente evaluativo, permitiendo determinar de manera más clara y objetiva el tipo de instrumentos de evaluación requerido para poder evaluar el resultado de aprendizaje generado por un individuo o un equipo de trabajo.

Técnica documental. Esta técnica se utiliza fundamentalmente para evaluar aspectos o evidencias que no requieren de la observación directa del desempeño del alumno. Se observará el resultado de un proceso.

U

Unidades de aprendizaje. Son los Temas y subtemas vertebrales de la asignatura.

UUPP. Universidades Politécnicas.

UUTT. Universidades Tecnológicas.

BIBLIOGRAFÍA BASICA

TÍTULO: Cómo negociar con éxito en 50 países

AUTOR: Olegario Llamazares

AÑO: 2008

EDITORIAL O REFERENCIA: Pearson

ISBN O REGISTRO: 978-84-935410-0-2

TÍTULO: El enigma multicultural

AUTOR: Gerd Baumann

AÑO: 2001

EDITORIAL O REFERENCIA:

ISBN O REGISTRO: 9788449310546

TÍTULO: Interculturalidad y negociación

AUTOR: Ricardo Eastman de la Cuesta

AÑO: Enero de 2008

EDITORIAL O REFERENCIA: Universidad Sergio Arboleda

ISBN O REGISTRO: 9789588350042

COMPLEMENTARIA

TÍTULO: Aprender a negociar

AUTOR: Francesc Beltri

AÑO:

EDITORIAL O REFERENCIA:

ISBN O REGISTRO: 9788449308932

TÍTULO: Procesos de negociación internacional

AUTOR: Juan Enríquez Egaña Gonzalez

AÑO:

EDITORIAL O REFERENCIA: Académica Española

ISBN O REGISTRO: 3659052663

TITULO: Elementos teórico- metodológicos de la negociación internacional.

PIE DE IMPRENTA: SALDAÑA GARCIA, Juan José

PAGINACION: 85p.

TEMAS: Comercio internacional; Negociaciones Comerciales

TITULO: Entorno Internacional de los negocios

PIE DE IMPRENTA: TULLER. Lawrence W.



PAGINACION: 293p.

TEMAS: Comercio Internacional; comercio Exterior, Comercialización, Negociaciones Comerciales.

EDITORIAL: México; McGraw- Hill, 1996

TITULO: La esencia de los Negocios Internacionales

PIE DE IMPRENTA: TAGGART, James H.

PAGINACION: 227p. Más un diskette de 3 un medio

TEMAS: Negocios, Empresas comerciales; Negociaciones Comerciales; Comercio exterior; Importaciones; Exportaciones.

TITULO: Las negociaciones Internacionales

PIE DE IMPRENTA: México, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 1995

PAGINACION: 197p.

TEMAS: Comercio Internacionales; Negociaciones comerciales.

TITULO:

PIE DE IMPRENTA:

PAGINACION:

TEMAS:

TITULO:

PIE DE IMPRENTA:

PAGINACION:

TEMAS: