

Plan 418 GRADO EN COMERCIO

Asignatura 41026 NEGOCIACION INTERCULTURAL

Grupo 1

Tipo de asignatura (básica, obligatoria u optativa)

Optativa.

Ver Guía docente de Negociación intercultural 16-17.

Créditos ECTS

Ver Guía docente de Negociación intercultural 16-17.

Competencias que contribuye a desarrollar

Ver Guía docente de Negociación intercultural 16-17.

Objetivos/Resultados de aprendizaje

Ver Guía docente de Negociación intercultural 16-17.

Contenidos

Ver Guía docente de Negociación intercultural 16-17.

Principios Metodológicos/Métodos Docentes

Ver Guía docente de Negociación intercultural 16-17.

Criterios y sistemas de evaluación

Ver Guía docente de Negociación intercultural 16-17.

Recursos de aprendizaje y apoyo tutorial

Ver Guía docente de Negociación intercultural 16-17.

Calendario y horario

Ver Guía docente de Negociación intercultural 16-17.

Tabla de Dedicación del Estudiante a la Asignatura/Plan de Trabajo

Ver Guía docente de Negociación intercultural 16-17.

Responsable de la docencia (recomendable que se incluya información de contacto y breve CV en el que aparezcan sus líneas de investigación y alguna publicación relevante)

Ver Guía docente de Negociación intercultural 16-17.

Idioma en que se imparte

Ver Guía docente de Negociación intercultural 16-17.
