



## Proyecto/Guía docente 2020-21

|  |  |                      |             |
|--|--|----------------------|-------------|
| <b>Asignatura</b>                              | <b>NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL Y PROTOCOLO</b> |                      |             |
| <b>Materia</b>                                 | Comunicación                                 |                      |             |
| <b>Módulo</b>                                  | Marketing y Comunicación Internacional       |                      |             |
| <b>Titulación</b>                              | MASTER en COMERCIO EXTERIOR                  |                      |             |
| <b>Plan</b>                                    | 631  | <b>Código</b>        | 54805       |
| <b>Periodo de impartición</b>                  | 2º Semestre                                  | <b>Tipo/Carácter</b> | Obligatorio |
| <b>Nivel/Ciclo</b>                             | Master                                       | <b>Curso</b>         | 1           |
| <b>Créditos ECTS</b>                           | 3  |                      |             |
| <b>Lengua en que se imparte</b>                | Español                                      |                      |             |
| <b>Profesor/es responsable/s</b>               | Fco. Javier Gómez González                   |                      |             |
| <b>Departamento(s)</b>                         | Sociología y Trabajo Social                  |                      |             |
| <b>Datos de contacto (E-mail, teléfono...)</b> | javier@emp.uva.es                            |                      |             |



## 1. Situación / Sentido de la Asignatura

### 1.1 Contextualización

La asignatura de Protocolo y Negociación Intercultural forma parte de la Materia Comunicación encuadrada en el módulo de Marketing y Comunicación Internacional.

Su orientación aplicada a la negociación comercial en contextos interculturales la convierte en una asignatura relevante en la formación de futuros profesionales en comercio exterior, al incrementar sus competencias y sus habilidades sociales para la interacción comercial.

### 1.2 Relación con otras materias

La asignatura presenta relación con materias impartidas en el Grado de Comercio como son Negociación Intercultural y Técnicas de Comunicación. En cuanto a la relación con otras asignaturas del Master en Comercio Exterior, es fundamental la relación con la asignatura de Marketing Internacional, por cuanto esta materia ofrece el marco que condiciona la negociación comercial y con las asignaturas de idiomas que aportan conocimiento sobre la cultura y la lengua inglesa, francesa y alemana.

### 1.3 Prerrequisitos

La asignatura no cuenta con prerrequisitos específicos.



## 2. Competencias

### 2.1 Generales

G1. Ser capaz de identificar los diferentes aspectos que afectan directa y globalmente al comercio y a los negocios internacionales y saber aplicar el conjunto de conocimientos adquiridos en el Departamento internacional de una empresa (exportación, importación, inversiones, etc.), en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación tecnológica constante.

G2. Saber comprender lo que implican los procesos de globalización mundial del comercio y la economía para una empresa que pretenda competir en los mercados internacionales.

G3. Adquirir una visión global y multicultural, aplicando los conocimientos y habilidades necesarias para organizar, dirigir y gestionar una empresa en mercados internacionales.

G4. Ser capaz de comunicar en español y en inglés (oralmente y por escrito) los resultados de los análisis, las propuestas de actuación o negocio, los fundamentos y razones últimas de los mismos, de forma clara, concisa y comprensible tanto a públicos especializados como no especializados.

G5. Adquirir las habilidades de aprendizaje necesarias que le permita continuar formándose en Comercio Exterior de forma autónoma.

G6. Adquirir la capacitación intercultural en sus distintos niveles (lingüísticos, económicos, sociales), tal que se puedan asimilar las oportunidades y dificultades que presentan los mercados, diferencias culturales y marcos legales.

### 2.2 Específicas

E5. Conocer y saber relacionarse y actuar de forma proactiva con las instituciones públicas y privadas que pueden ayudar a una empresa en su expansión internacional

E8. Saber desarrollar y mantener un trabajo de calidad de acuerdo a las normas y gestionar por procesos utilizando indicadores de calidad para su mejora continua, mediante la utilización de indicadores que evalúan el progreso y los resultados, mediante una planificación y realización correcta de las actividades, buscando la mejora de forma permanente en todo lo que se hace, y mediante la participación en los procesos de autoevaluación



### 3. Objetivos

- G1. Ser capaz de identificar los diferentes aspectos que afectan directa y globalmente al comercio y a los negocios internacionales y saber aplicar el conjunto de conocimientos adquiridos en el Departamento internacional de una empresa (exportación, importación, inversiones, etc.), en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación tecnológica constante.
- G2. Saber comprender lo que implican los procesos de globalización mundial del comercio y la economía para una empresa que pretenda competir en los mercados internacionales.
- G3. Adquirir una visión global y multicultural, aplicando los conocimientos y habilidades necesarias para organizar, dirigir y gestionar una empresa en mercados internacionales.
- G4. Ser capaz de comunicar en español y en inglés (oralmente y por escrito) los resultados de los análisis, las propuestas de actuación o negocio, los fundamentos y razones últimas de los mismos, de forma clara, concisa y comprensible tanto a públicos especializados como no especializados.
- G5. Adquirir las habilidades de aprendizaje necesarias que le permita continuar formándose en Comercio Exterior de forma autónoma.
- G6. Adquirir la capacitación intercultural en sus distintos niveles (lingüísticos, económicos, sociales), tal que se puedan asimilar las oportunidades y dificultades que presentan los mercados, diferencias culturales y marcos legales.

### 2.2 Específicas

- E5. Conocer y saber relacionarse y actuar de forma proactiva con las instituciones públicas y privadas que pueden ayudar a una empresa en su expansión internacional
- E8. Saber desarrollar y mantener un trabajo de calidad de acuerdo a las normas y gestionar por procesos utilizando indicadores de calidad para su mejora continua, mediante la utilización de indicadores que evalúan el progreso y los resultados, mediante una planificación y realización correcta de las actividades, buscando la mejora de forma permanente en todo lo que se hace, y mediante la participación en los procesos de autoevaluación

#### 4. Contenidos y/o bloques temáticos

##### Bloque 1: Protocolo

Carga de trabajo en créditos ECTS: 1

###### a. Contextualización y justificación

El protocolo es un cuerpo de conocimiento que es fundamental para la interacción en contextos comerciales y de carácter internacional. Por su propia naturaleza, es un campo de normas complejas y de difícil concreción, en el cual confluyen las normas de etiqueta, las habilidades sociales y la inteligencia cultural.

Este módulo se concibe con carácter introductorio para desarrollar, posteriormente, el campo de la negociación y la mediación.

###### b. Objetivos de aprendizaje

Conocer y manejar correctamente los conceptos básicos relacionados con la regulación de la conducta.

Conocer las tipologías y contextos de aplicación de las normas de protocolo

Valorar éticamente la validez y legitimidad de las normas del protocolo internacional.

Manejar con soltura la ética de la relación en contextos online

###### c. Contenidos

Concepto de protocolo. Tipos de protocolo. Conceptos relacionados con la regulación de la conducta.

Protocolo de producción, gestión de eventos y diversidad de contextos de protocolo.

Ética y protocolo. Controversias éticas.

Ciberetiqueta y ciberprotocolo.

###### d. Métodos docentes

Docencia convencional con clase magistral

Trabajo en aula sobre textos

Trabajo en aula sobre ejercicios y aprendizaje servicio.

Clase invertida

###### e. Plan de trabajo

###### f. Evaluación

Evaluación por trabajos individuales y grupales

Impartición de contenido que será evaluado en el examen general.

###### g Material docente

*Esta sección será utilizada por la Biblioteca para etiquetar la bibliografía recomendada de la asignatura (curso) en la plataforma Leganto, integrada en el catálogo Almena y a la que tendrán acceso todos los profesores y estudiantes. Es fundamental que las referencias suministradas este curso estén actualizadas y sean completas. Los profesores tendrán acceso, en breve, a la plataforma Leganto para actualizar su bibliografía recomendada ("Listas de Lecturas") de forma que en futuras guías solamente tendrán que poner el enlace permanente a Leganto, el cual también se puede poner en el Campus Virtual.*

###### g.1 Bibliografía básica

Se adjuntará en el campus virtual

###### g.2 Bibliografía complementaria

Se adjuntará en el campus virtual



**g.3 Otros recursos telemáticos (píldoras de conocimiento, blogs, videos, revistas digitales, cursos masivos (MOOC), ...)****h. Recursos necesarios****i. Temporalización**

| CARGA ECTS | PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO |
|------------|--------------------------------|
| 1          | 2 primeras semanas             |
|            |                                |
|            |                                |

**Bloque 2: Negociación**

Carga de trabajo en créditos ECTS: 1

**a. Contextualización y justificación**

La negociación en general y la negociación comercial son una parte fundamental del bagaje de cualquier profesional del comercio exterior. Estas habilidades de negociación son especialmente complejas cuando se deben aplicar a contextos interculturales y en posiciones negociadoras que, en ocasiones, son muy disimétricas en términos de poder e información.

La asignatura aporta una base conceptual y práctica para un desempeño eficiente en negociaciones relacionadas con el comercio exterior.

**b. Objetivos de aprendizaje**

Conocer y manejar las habilidades básicas para negociar de manera eficaz.

Aportar marcos analíticos para entender las dinámicas de negociación en diferentes contextos culturales.

Conocer y manejar diferentes estrategias y modelos de negociación, fundamentalmente, el modelo Harvard de negociación.

**c. Contenidos**

Conceptos de negociación, tipos de negociación, el proceso y los roles en la interacción negociadora.

Modelo de Harvard y estrategias de negociación

Cultura y condicionantes contextuales en los procesos de negociación

La negociación en el contexto del Comercio Exterior.

**d. Métodos docentes**

Docencia convencional con clase magistral

Trabajo en aula sobre ejercicios de desempeño individual

Trabajo en aula sobre ejercicios y aprendizaje servicio.

Clase invertida

**e. Plan de trabajo****f. Evaluación**



Evaluación por trabajos individuales y grupales

Impartición de contenido que será evaluado en el examen general.

### **g Material docente**

*Esta sección será utilizada por la Biblioteca para etiquetar la bibliografía recomendada de la asignatura (curso) en la plataforma Leganto, integrada en el catálogo Almena y a la que tendrán acceso todos los profesores y estudiantes. Es fundamental que las referencias suministradas este curso estén actualizadas y sean completas. Los profesores tendrán acceso, en breve, a la plataforma Leganto para actualizar su bibliografía recomendada ("Listas de Lecturas") de forma que en futuras guías solamente tendrán que poner el enlace permanente a Leganto, el cual también se puede poner en el Campus Virtual.*

#### **g.1 Bibliografía básica**

Se adjuntará en el campus virtual

#### **g.2 Bibliografía complementaria**

Se adjuntará en el campus virtual

#### **g.3 Otros recursos telemáticos (píldoras de conocimiento, blogs, videos, revistas digitales, cursos masivos (MOOC), ...)**

### **h. Recursos necesarios**

### **i. Temporalización**

| CARGA ECTS | PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO |
|------------|--------------------------------|
| 1 ECTS     | Conocer el campo               |
|            |                                |
|            |                                |

*Añada tantas páginas como bloques temáticos considere realizar.*

## **Bloque 3: Mediación**

**Carga de trabajo en créditos ECTS:** 1

### **a. Contextualización y justificación**

La mediación, en su dimensión aplicada a contextos comerciales, es un tipo de proceso en el que los/as profesionales se ven implicados con mucha frecuencia. La capacitación y entrenamiento en las habilidades sociales propias de la mediación es una complemente muy oportuno para la formación de un negociador internacional.

### **b. Objetivos de aprendizaje**

Conocer los conceptos de mediación, su proceso y sus campos de aplicación

Desarrollar de competencias y habilidades para la práctica de mediación en contexto on line.



Conocer los ámbitos y agentes que prestan y promueven la mediación  
Conocer los modelos y estrategias de mediación.

### c. Contenidos

Mediación, tipos, fundamentos y contextos de práctica  
Agencias y roles de mediación en el contexto del comercio exterior.  
La mediación en contextos interculturales y de negociación internacional.  
Factores condicionantes del éxito en los procesos de mediación  
Estrategias y procesos de mediación.

### d. Métodos docentes

Docencia convencional con clase magistral  
Trabajo en aula sobre ejercicios de desempeño individual  
Trabajo en aula sobre ejercicios y aprendizaje servicio.  
Clase invertida

### e. Plan de trabajo

### f. Evaluación

Evaluación por trabajos individuales y grupales  
Impartición de contenido que será evaluado en el examen general.

### g Material docente

*Esta sección será utilizada por la Biblioteca para etiquetar la bibliografía recomendada de la asignatura (curso) en la plataforma Leganto, integrada en el catálogo Alma y a la que tendrán acceso todos los profesores y estudiantes. Es fundamental que las referencias suministradas este curso estén actualizadas y sean completas. Los profesores tendrán acceso, en breve, a la plataforma Leganto para actualizar su bibliografía recomendada ("Listas de Lecturas") de forma que en futuras guías solamente tendrán que poner el enlace permanente a Leganto, el cual también se puede poner en el Campus Virtual.*

#### g.1 Bibliografía básica

Se adjuntará en el campus virtual

#### g.2 Bibliografía complementaria

Se adjuntará en el campus virtual

#### g.3 Otros recursos telemáticos (píldoras de conocimiento, blogs, videos, revistas digitales, cursos masivos (MOOC), ...)

### h. Recursos necesarios

### i. Temporalización

| CARGA ECTS | PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO |
|------------|--------------------------------|
|------------|--------------------------------|





|   |                                      |
|---|--------------------------------------|
| 1 | Últimas dos semanas de la asignatura |
|   |                                      |
|   |                                      |

### 5. Métodos docentes y principios metodológicos

Docencia convencional con clase magistral

Trabajo en aula sobre textos

Trabajo de simulación para desarrollo de habilidades en el alumnado.

Trabajo en aula sobre ejercicios y aprendizaje servicio.

Clase invertida



## 6. Tabla de dedicación del estudiante a la asignatura

| ACTIVIDADES PRESENCIALES o PRESENCIALES A DISTANCIA <sup>(1)</sup> | HORAS     | ACTIVIDADES NO PRESENCIALES          | HORAS     |
|--|-----------|--------------------------------------|-----------|
| Clases expositivas   | 20        | Realización de trabajos individuales | 15        |
| Realización y presentación de trabajos                             | 10        | Realización de trabajos grupales     | 15        |
|  |           | Preparación de la asignatura         | 15        |
|  |           |                                      |           |
|  |           |                                      |           |
|  |           |                                      |           |
|  |           |                                      |           |
| Total presencial   | <b>30</b> | Total no presencial                  | <b>45</b> |
| TOTAL presencial + no presencial                                   |           |                                      | <b>75</b> |

(1) Actividad presencial a distancia es cuando un grupo sigue una videoconferencia de forma síncrona a la clase impartida por el profesor para otro grupo presente en el aula.

## 7. Sistema y características de la evaluación

Criterio: cuando al menos el 50% de los días lectivos del cuatrimestre transcurran en normalidad, se asumirán como criterios de evaluación los indicados en la guía docente. Se recomienda la evaluación continua ya que implica minimizar los cambios en la agenda.

| INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO | PESO EN LA NOTA FINAL | OBSERVACIONES |
|---------------------------|-----------------------|---------------|
| Evaluación continua       | 40%                   |               |
| Prueba escrita *          | 60%                   | Obligatoria   |
|                           |                       |               |

### CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

- **Convocatoria ordinaria:**
  - ...
- **Convocatoria extraordinaria:**
  - ...

## 8. Consideraciones finales

