

**UNIVERSIDAD DE SONORA**  
**UNIDAD REGIONAL CENTRO**  
**DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA**  
**LICENCIATURA EN NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONALES**

**Datos de identificación**

**Nombre de la asignatura:** Contratos internacionales

**Unidad Didáctica:** Taller

**Horas clase:** 4(4p)

**Tipo de materia:** Profesional

**Eje de formación:** Profesional

**Materia antecedente:** Derecho de los Negocios

**Materia subsecuente:** Ninguna

**No. de créditos:** 4

**Objetivo general**

Que el estudiante identifique y utilice las técnicas más avanzadas nacionales e internacionales para negociar y documentar los contratos y convenios que más frecuentemente celebra la empresa

**Contenido temático**

- 1.- Introducción a la negociación de contratos.
  - 1.1.-Significado de negociar
- 2.- Recopilación y procesamiento de información de la operación a negociar.
- 3.- Metodología de la negociación de contratos
  - 3.1 Análisis de los factores éticos e ideológicos que afectan las negociaciones.
  - 3.2 Análisis del caso a negociar (fuerzas y debilidades de las partes).
  - 3.3 Los estilos de negociación (imposición, regateo, diálogo abierto).
  - 3.4 Las tácticas de negociación. (El lenguaje verbal, escrito y corporal; el humor vs. La burla; comunicarse y escuchar; la manipulación y la paciencia).
  - 3.5 Los ambientes de negociación. (Lugar, momento, espacios de conveniencia)
- 4.- Metodología de la negociación de contratos
  - 4.1 Preparando la negociación y formación de equipos.
  - 4.2 Único presupuesto de la negociación
  - 4.3 Desarrollo de la negociación por temas y prioridades. (agenda)
  - 4.4 Documentación de los acuerdos, incluyendo previos y complementarios.
  - 4.5 El acuerdo final y su documentación. La Fé Pública de los documentos.
  - 4.6 Los expedientes de la negociación.
- 5.- El seguimiento del cumplimiento de acuerdos como medio de prevención de controversias.
- 6.- Las comunicaciones telefónicas o escritas entre las partes y el control de las mismas.

7.- La solución de controversias entre las partes.

8.- Análisis e interpretación de los contratos (Caso Práctico)

**Estrategias didácticas**

Revisión de casos prácticos

Análisis crítico de contratos

Simulación de procesos de negociación

Elaborar protocolos de negociación

**Criterios de evaluación y acreditación**

Elaboración de acuerdo a los criterios establecidos en el curso de los siguientes productos

a.-Plan de negociación

b.-Proyecto de contrato o convenio

Los avances de los trabajos y el desempeño del estudiante durante el desarrollo del taller aportarán información pertinente sobre el nivel de logro de los objetivos planteados

Indispensable para acreditar el taller que el estudiante cumpla satisfactoriamente con lo anterior

**Bibliografía y otros recursos didácticos**

Bancomext. **Guía para negociaciones Internacionales. México**

Sola Teysiere, J. 2001. La venta a distancia en el comercio minorista, regimen jurídico y control administrativo. Ed. Tirant Lo Blanch.

Hernández Muñoz, L. 2003. Los riesgos y su cobertura en el comercio internacional. Ed. Fundación Confemetal

**Perfil recomendable del docente responsable de la asignatura :**

Preparación académica en el área administrativa y de negocios, de preferencia con maestría en Administración, Especialidad en Comercio Internacional, Maestría en Mercadotecnia o áreas afines.

Experiencia profesional: Mínima de dos años en funciones relacionadas con la planeación, diseño e implementación de negocios, de preferencia vinculadas con mercados internacionales.

Experiencia docente:

Experiencia docente : Mínimo dos años

Formación didáctica y pedagógica:

Facilidad en el desempeño de la tareas docentes de enseñanza – aprendizaje.

Facilidad de comunicación grupal e individual con los alumnos.

Capacidad para utilizar tecnologías y técnicas didácticas (computadora, proyectos de imágenes, cañones, acetatos, diapositivas, videos, etc)

Acreditar el proceso de formación docente que la institución indique

Otros: Dominio del idioma inglés( específicamente las cuatro habilidades básicas).