

PROGRAMA DE ESTUDIOS

NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN: Facultad de Estudios Internacionales y Políticas Públicas

NOMBRE DE LA MATERIA: Negociación Internacional

PROGRAMA EDUCATIVO: Licenciatura en Estudios Internacionales

ASIGNATURA: Obligatoria

CRÉDITOS: 3

SEMESTRE: Quinto

DURACIÓN: 60 horas

SESIONES: 30

1. OBJETIVOS

1.1. GENERALES

Que el estudiante conozca la naturaleza de los conflictos internacionales, sus métodos de análisis y estrategias para su solución. Asimismo, el alumno deberá dominar de manera teórica y práctica las dinámicas para la resolución satisfactoria de conflictos.

2. CONTENIDOS DE APRENDIZAJE

- Fundamentos de política exterior
- Diplomacia: funciones y mecanismos
- Naturaleza y componentes de un conflicto internacional
- Mecanismos para la solución de conflictos
- Estrategias de Negociación
- Etapas de la negociación internacional
- Qué hacer en caso de estancamiento
- Cómo lograr acuerdos duraderos
- Análisis de casos
- Simulacro bilateral
- Simulacro multilateral

3. EVALUACIÓN

El curso de Negociación Internacional se compone de tres etapas: 1) parte teórica, impartida por el profesor; 2) análisis de casos dirigida por el profesor pero con amplia participación de los alumnos, y 3) simulacros de negociación, donde los alumnos elaboran estrategias, propuestas y acuerdos para resolver un conflicto de la realidad internacional. El mayor peso de este curso radica en los simulacros, por lo que esta materia se acredita con la participación efectiva en los mismos. Al no acreditarse esta materia, no podrán hacerlo en examen extraordinario, debiendo cursarla nuevamente.

Dados los tres componentes mencionados, los elementos que compondrán la calificación final son:

Participación en clase	10%
Examen parcial	10%
Análisis de casos	15%

Simulacro bilateral	30%
Simulacro multilateral	35%
<hr/>	
	100%

4. BIBLIOGRAFÍA

4.1. Básica

- Garciagiego, Javier. EL TLC DÍA A DÍA,: Crónica de una Negociación. Miguel Ángel Purrua. México.
- Gallego Raquel, Goma Ricardo, Subirats Joan (Editores). El lenguaje de la negociación, Paidós. México.
- Zartman, I. William y Maureen R. Berman; The practical negotiator. Yale University Press. Estados Unidos, 1993.
- Fisher, Roger y William Ury. "Getting the Yes: Negotiating Agreement without living it.

4.2. Complementaria (estudios de caso, material electrónico)

- Carnevale, Peter. "Methods of Negotiation Research: Introduction". International Negotiation, Volume 9, Number 3, Martinus Nijhoff Publishers, 2004.
- Scott. "Negotiating on the Edge: Patterns in North Korea's Diplomatic Style" World Affairs, Summer, 200Snyder0.
- Oakman, Jonathan. "The Camp David Accords. A case of study on International Negotiation. Woodrow Wilson School of Public and International Affairs. 2002.
- Kay, Kira. "The 'New Humanitarianism': The Henry Dunant Center and the Aceh Peace Negotiations". Woodrow Wilson School of Public and International Affairs. 2003.
- Barry, Bruce; Fulmer, Ingrid Smithey. "Methodological Challenges in the Study of Negotiator Affect." International Negotiation, Volume 9, Number 3, Martinus Nijhoff Publishers, 2004.

4.3. Sitios electrónicos recomendados:

<http://negotiations.org/news.htm>

<http://www.wws.princeton.edu>

www.hdcentre.org