

Carrera:	RELACIONES INTERNACIONALES (Plan 2013)
----------	--

Asignatura:	Técnicas de Negociación
-------------	-------------------------

Ciclo	Profesional	AÑO:	2015	OPTATIVA:	NO
-------	-------------	------	------	-----------	----

Dictado	Sexto Semestre
Modalidad de Enseñanza:	Presencial y virtual
CANTIDAD DE CRÉDITOS	5

Profesores encargados de grupo: Esc.Dra.Lic. Karina Perroni y Dr. Daniel Rótulo
 Profesora Asistente (Grado 2) Lic. Gabriela Fernández
 Profesora Ayudante (Grado 1) Lic. Mariela Machado

OBJETIVOS GENERALES

- a) Acercar a los estudiantes de la licenciatura al ámbito de la negociación internacional.
- b) Introducir a los estudiantes en el análisis descriptivo de procesos de negociación.
- c) Promover el análisis crítico mediante el uso de distintas herramientas, enfoques conceptuales y métodos de negociación.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Desarrollar, en los estudiantes, la capacidad de aplicar herramientas analíticas conceptuales a casos de negociación en contextos distintos.
- b) Promover la comprensión de las técnicas, estrategias y tácticas que se pueden utilizar en el marco de una negociación.
- c) Suministrar elementos analíticos para que los estudiantes puedan resolver diversas situaciones de negociación.

METODOLOGÍA

- a) Exposición de temas
- b) Análisis y discusión de textos bibliográficos de diverso tipo (libros, artículos, papers, etc.)
- c) Videos educativos para identificar problemas y situaciones
- d) Estudio de casos
- e) Ejercicios de análisis de problemas y casos en sala de clase
- f) Trabajos externos