



**PROGRAMA DE CURSO
MESA**

1. Nombre de la actividad curricular
CURSO: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (MSA 14-1)
PROF: Paz Milet

2. Unidad Académica / organismo de la unidad académica que lo desarrolla
Instituto de Estudios Internacionales

3. Horario de Clases	III Trimestre 2024 10 de agosto 24 de agosto 7 de septiembre 28 de septiembre	Día sábados	Hora 9 a 13 hrs.
-----------------------------	---	------------------------------	-----------------------------------

4. Número de créditos	02
------------------------------	-----------

5. Propósito general del curso: que los alumnos conozcan, aprehendan y estén en condiciones de aplicar la negociación en el ámbito de la cooperación y el desarrollo.

6. Resultados de Aprendizaje

Adquirir la capacidad para identificar el conflicto como una oportunidad.
Aprehender las herramientas para aplicar distintos modelos de negociación y aproximaciones a los conflictos
Tener la capacidad para ejercer distintos roles dentro del proceso de negociación

7. Saberes / contenidos / bibliografía obligatoria



Clase 1

Introducción: Conceptos básicos. Los distintos y las distintas etapas de una negociación.
Bibliografía: Bibliografía: Sierralta Ríos, Anibal, La negociación en el proceso conciliatorio, Derecho PUCP, 1 de diciembre 1999, Issue 52, págs. 131-158.

Clase 2

Importancia del Diálogo y la Comunicación en una negociación. Los requisitos para el desarrollo de un diálogo efectivo.

Bibliografía: Steinar Bryn, Inge Eydsvarg y Ingunn Skurdal, Understanding the Other. Dialogue as Tool and An Attitude to Life, Nansen Center for Peace and Dialogue, Norway, 2015. Páginas 8-17

Clase 3. Método Harvard con énfasis en negociación intercultural. Simulación final

Bibliografía: Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton, Sí... de acuerdo!!!, Como negociar sin ceder. Editorial Norma, 1985.

Harvard Law School, Program on Negotiation. Overcoming cultural barriers in negotiation. Cross cultural communication techniques and negotiation skills from international business and diplomacy, 2015.

Clase 4. Aplicación de la negociación en las organizaciones internacionales. El caso de la Unión Europea.

Verdeguer Puig Enrique, Análisis de la Unión Europea como modelo de negociación, ICE, LA UNIÓN EUROPEA TRAS LA PANDEMIA, Septiembre-Octubre 2020. N.º 916

Meerts, Paul, W "European Union Negotiations" in Meerts, Paul W.& Franz Cede (eds.), Negotiation European, Basingstoke, Palgrave Macmillan (2004) pp.217-240.

8. Bibliografía Complementaria

Se entregará bibliografía complementaria para los ejercicios a través de u-cursos antes de las sesiones.

9. Recursos web



<https://nansen.peace.no/es/>
pon.harvard.edu

8. Metodología

Clases expositivas, acompañadas todas las sesiones de ejercicios prácticos – individuales y en grupo- y estudios de caso relacionados con las temáticas abordadas.

9. Evaluación

- Informe de la tercera clase 30%
- Simulación final 70%

*La primera evaluación será individual y la segunda en grupo.

10. Requisitos de aprobación

Nota superior o igual a 4.0

11. Advertencias sobre Plagio

En caso de detectarse casos de plagio, copia o falsificación de resultados o documentos, ya sea en exámenes o en cualquier tipo de trabajos realizados por los alumnos, se sancionará al infractor(a) con la nota mínima (1.0) y los antecedentes serán entregados a la Coordinadora del Magíster y el Director de la Escuela de Postgrado para su conocimiento y procedimientos posteriores. Se considerará plagio la reproducción de párrafos a partir de textos de autoría distinta a la del estudiante (Internet, libros, artículos, trabajos de compañeros...), cuando no se cite debidamente la fuente original de la que provienen. Si Ud. tiene dudas de qué constituye plagio puede revisar el documento de Earl Babbie (1998) Plagiarism, el cual se encuentra disponible en: <http://www.writing.utoronto.ca/advice/using-sources/how-not-to-plagiarize>