

<b>DIVISIÓN:</b>	CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
<b>FACULTAD</b>	ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
<b>PROGRAMA ACADÉMICO:</b>	<b>ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA EMPRESARIAL</b>
<b>DENOMINACIÓN DEL ESPACIO ACADÉMICO</b>	<b>GESTIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES</b>
<b>METODOLOGÍA</b>	Presencial
<b>NATURALEZA DEL ESPACIO ACADÉMICO:</b>	Teórico-práctico
<b>NÚMERO DE CRÉDITOS ACADÉMICOS</b>	Dos (2)

**OBJETIVO/PROPÓSITO**

Brindar al estudiante los conceptos, técnicas, herramientas y procesos administrativos requeridos en la negociación

**UNIDAD 1. INTRODUCCIÓN**

- Teorías del Comercio Internacional
- Tendencias del siglo XXI
- Análisis de la situación actual (política, económica y social)
- El ambiente dinámico del comercio internacional.
- Qué se interpreta por competitividad y globalización.
- Los grandes retos del mundo global

**UNIDAD 2 – CONTEXTO ECONOMICO Y CULTURAL EN LA NEGOCIACION**

**2.1 Mundo Desarrollado**

**2.2 Mundo Emergente**

- Elementos claves para el análisis de la economía de un país en un mundo globalizado y enormes perspectivas de negocios estratégicos internacionales.
- Actores económicos que afectan las operaciones de los negocios internacionales
- Factores determinantes en la competitividad regional.

**UNIDAD 3 – POLITICA COMERCIAL**

3.1 – Razones de Proteccionismo.

Protección al trabajo

Desigualdad política o económica entre los países participantes del comercio mundial.

3.2 – Razones para el libre cambio

La competitividad

La buena utilización de los recursos

Bienestar de los habitantes del país

3.3 – Herramientas de Política Comercial, Tipos de Herramientas de Política Comercial.

Barreras Arancelarias (Arancel de Aduanas y sus efectos).

Barreras No Arancelarias (Cualitativas, Cuantitativas, Administrativas, monetarias etc.).

Sector Agrícola y Agroindustrial en Colombia.

3.4 – El Dumping.

Rapaz

Esporádico

Persistente

Técnico

Medidas Antidumping.

#### **UNIDAD 4 – DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL, COMO HERRAMIENTA PARA NEGOCIAR**

- 4.1 – Eslabones de la Cadena D. F. I (Embalaje, Mercado unitarización Documentación, manipuleo, almacenamiento, Aduanas).
- 4.2 – Transporte (Marítimo, Aéreo, Terrestre y Multimodal).
- 4.3 - INCOTERMS

#### **UNIDAD 5 – ORGANIZACIÓN ECONOMICA INTERNACIONAL**

- 5.1 – EL GATT hoy OMC
- 5.2 – Bloques Económicos y Comerciales.
- Acuerdos comerciales, Negocios Internacionales en mercados emergentes.

#### **UNIDAD 6 – Decreto 1165 de 2019**

- 6.1 – Reglamentación del Comercio Internacional

#### **UNIDAD 7 – PROCESOS DE EXPORTACIÓN**

- 7.1 – Procesos Físicos y Documentarios

#### **8. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN DE ALTO IMPACTO**

- Por qué negociamos.
- Principios y objetivos de la Negociación de Alto Impacto
- Consejos claves para la negociación exitosa
- ¿Qué debemos observar en los procesos de negociación?
- Elementos de la negociación exitosa (Tiempo, poder, información, espacio)
- Pasos para el proceso de negociación exitosa de alto impacto.
- Características de las técnicas de negociación de alto impacto.
- Competencias gerenciales- focalizada a las negociaciones estratégicas- juego de roles.