



Datos generales

- Fecha del examen extraordinario: 07 de diciembre de 2024 al 25 de enero de 2025.
- **UNICAMENTE SE RECIBIRÁN TRABAJOS EN ESTE PERIODO.**
- Nombre del profesor(a): Andrea Campos Bedolla
- Correo electrónico del profesor (a): acbedolla@politica.unam.mx
- Clave de la materia: 1717
- Clave del grupo: EK31
- Nombre de la materia: Negociaciones Internacionales
- Licenciatura: Relaciones Internacionales
- Semestre al que pertenece: séptimo
- Carácter de la materia (obligatoria u optativa): obligatoria
- Número de créditos: 8

Características del examen

- Temario

UNIDAD 1

Relaciones Internacionales, Política Exterior y Negociación

- Las Negociaciones Internacionales como instrumento de las Relaciones Internacionales
 - La negociación un instrumento de trabajo del internacionalista.
 - El perfil del internacionalista y del diplomático.
 - El factor cultural
 - Aspectos teóricos de la negociación
-
- Guerrero Verdejo, Sergio, Introducción al estudio de la Negociación Internacional. Ed. Porrúa. México, 2005.
 - Olloqui de, José Juan, La Diplomacia Total. Ed. FCE. México, 2006.
 - Las Negociaciones Internacionales. Coord. Lucia Irene Ruiz Sánchez. Ed. SRE - FCPyS/UNAM. México, 1995.
 - Las Negociaciones Internacionales. Coord. Lucia Irene Ruiz Sánchez. Ed. SRE. México, 1990.
 - Chacón, Susana (compiladora), Negociaciones diplomáticas ¿un arte olvidado? Porrúa-ITESM, México, 2003.
 - Lerdo de Tejada, Sebastián y Gomina Herrera, Luis Antonio, El lobbying en México, Porrúa-LTG, México, 2004.
 - Colosi, Thomas y Berkeley, Arthur Eliot. Negociación colectiva: el arte de conciliar intereses. Ed. Limusa, México, 1989, 253 pp.
 - Ruiz Sánchez Lucia Irene, et. al. Las Negociaciones Internacionales. Ed. FCPyS y SRE, México, 1995, 197 pp.



UNIDAD 2

Análisis Histórico

- 2.1. Actitudes frente al Conflicto.
- 2.2. Definiciones y elementos de la Negociación.
- 2.3 Clasificación de las Negociaciones
- 2.4 Caracterización de la Negociación Internacional.
- 2.5 Enfoques básicos de la Negociación.

- Dawson, Roger, El arte de la negociación. Editorial Selector. México, 2002.
- Pease, Allan, El arte de negociar y persuadir. Amat editorial. México, 2012.
- Raiffa, Howard, El arte y la ciencia de la negociación. FCE. México, 1991.
- Odell, John S. Teoría de las Negociaciones en la Economía Internacional. Ediciones Gernika. México, 2003.
- Sondermann and Olson, The theory and practice of international relations. Ed. Prentice Hall. United States, 1979.
- Del Arenal, Celestino. Introducción a las Relaciones Internacionales. Ed. REI, México, 1993, 496 pp.
- Lebel, Pierre. El arte de la Negociación. Ed. CEAC, Barcelona, España, 1990

UNIDAD 3

Capacidad de Negociación

- 3.1. Capacidad de Negociación.
- 3.2. Poder en la Negociación.
- 3.3. Importancia de la información en la Negociación

- Kennedy, Gavin, El poder de la Negociación. Ediciones Deusto. México, 1995.
- Lewcki, Litterer, Minton and Saunders, Negotiation. Ed. Irwin. United States, 1995.
- Hennig, Jim, Negociando para ganar. Ed. Taller del éxito. México, 2010.
- Stevens, Carl M. Estrategia y negociación del acuerdo colectivo. Noema Editores, México, 1988, 253 pp.
- Saldaña García, Juan José. Elementos teóricos-metodológicos de la negociación internacional. Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales, FCPyS - UNAM, México, 1990

UNIDAD 4

Enfoques y estrategias metodológicas de Negociación

- 4.1. Conceptos claves de la escuela de Harvard: BATNA, ZOPA, Creación de Valor y Precio de Reserva
- 4.2 Negociación por Posiciones.
- 4.3 Negociación por Intereses.
- 4.4 Negociación Distributiva e integrativa



- Lax and Sebenius, 3D Negotiation. Harvard Business School Press. United States, 2006.
- Lewicki Roy, Saunders David y Barry Bruce. Fundamentos de Negociación. Ed. McGraw Hill. México, 2012.
- Negotiation and Conflict Resolution. Harvard Business Review. United States, 2000.
- Negotiation. Harvard Business Essentials. Harvard Press. United States, 2003
- Fisher R., Ury William y Patton Bruce, Obtenga el Si. El arte de negociar sin ceder. Ed. CECSA. México, 2000.
- Nicolson, Harold. La Diplomacia. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, Breviario 3, 1985, 247 pp.

UNIDAD 5

Proceso de Negociación: Estrategias, tácticas y estilos

5.1 Fases de Negociación.

5.2 Agenda.

5.3. Etapa de Desarrollo.

5.4 Estrategias y tácticas.

- Beltri, Francesc, Aprender a Negociar. Editorial Paidós. España, 2000.
- Odell, John S. Negotiating the world economy. Cornell University Press. United States, 2000.
- Fisher Roger y Ertel Danny, Obtenga el si en la práctica. Ediciones Gestión 2000. España 2004.
- Gómez - Pomar Rodríguez, Julio, Teoría y Técnicas de Negociación. Editorial Ariel. México, 1992
- Ovejero Bernal, A. Técnicas de Negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente. Ed. Mc Graw Hill, España, 2004.

ACTIVIDAD

La actividad se deberá de subir a más tardar el 14 de diciembre a más tardar a las 23:59 a la plataforma de classroom:

<https://meet.google.com/nqi-ibqj-wgr>

Escoge un proceso de negociación:

- Conflicto de Darfur
- Sahara Occidental – Marruecos
- Colombia – FARC
- Conflicto de Myanmar
- ETA España
- Chipre.- Enfrentamiento entre chipriotas, griegos y turcos



Desarrolla cada uno de los elementos inmersos en el proceso de negociación que hayas elegido

I. PROBLEMA

- Síntesis del conflicto (Causas, objetivos, intereses y motivaciones)
- Determina el principal problema del conflicto
- Determina qué tipo de conflicto es
- Determinar los distintos procesos de negociación que se han llevado a cabo durante el proceso del conflicto.
- Determinar los objetivos de los procesos de negociación
- Determina las soluciones en la mesa y su justificación

II. PERSONAS

- Determina quienes son las partes principales del conflicto y por qué (Mesa de negociaciones)
- Determina quienes son los terceros en el conflicto y por qué
- Determina quién tiene el mandato
- Determina si hay intermediarios en el conflicto y qué papel han jugado

III. PROCESO

- Determina el tipo de negociación o negociaciones
- Acuerdos relevantes
- Logros
- ¿Cómo consideran que fluyo el proceso? (organización, comunicación. logística, lugar...)
- ¿Cuál es tu perspectiva del proceso de negociación, cómo fue?

IV. CONCLUSIONES

Examen

Elaborado a criterio del Profesor.

La calificación se determinará por el trabajo desarrollado, conforme a las características señaladas

Criterios de acreditación

- El trabajo consta de cuatro rubros a desarrollar. Cada rubro tiene un valor de 2.5 puntos, lo que da un valor de 10 puntos.



Nota: Los elementos establecidos en el formato son los mínimos necesarios para la elaboración de los lineamientos de los exámenes extraordinarios para el sistema abierto. Si usted considera adecuado agregar algún elemento que no se mencione en el presente formato, será integrado.