



## **HOJA INFORMATIVA PARA EL ALUMNADO DEL MÓDULO DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL.**

### **1. CONTENIDOS DEL MÓDULO**

#### **TEMA 1. Selección de clientes y proveedores potenciales.**

- La Unión Europea.
- El comercio internacional.
- Organismos e instituciones.
- Información de ayuda al importador/exportador español.
- Búsqueda y selección de nuevos mercados, proveedores y agentes comerciales.

#### **TEMA 2. Establecimiento del proceso de comunicación en las relaciones internacionales.**

- La comunicación en la negociación.

#### **TEMA 3. Diseño del proceso de negociación con clientes y/o proveedores internacionales.**

- Introducción.
- Variables del entorno.
- Objetivos de la negociación.
- Características del buen negociador.

- Tipos de negociadores.
- Estrategias de negociación.
- Tácticas de negociación.
- Fases de la negociación.
- Negociar con proveedores.
- Negociar con clientes complicados.
- Negociación en grupo.
- Agenda de la reunión.
- Notas de las reuniones.
- Comidas de trabajo.
- Detalles de cortesía.

#### **TEMA 4. Elementos culturales de la negociación internacional.**

- Introducción.
- Diferencias entre negociación nacional e internacional.
- Clasificación de las culturas.
- Información necesaria de cada país.
- Protocolo para la negociación en diferentes países.

#### **TEMA 5. Introducción a la contratación.**

- Los contratos.
- Elección de la ley aplicable en materia de contratos internacionales.
- El arbitraje internacional.

#### **TEMA 6. Los Incoterms 2010, ICC Official rules for the interpretation of trade terms.**

- Introducción.

- Estructura de los Incoterms.
- Incoterms multimodales.
- Incoterms marítimos.

#### **TEMA 7. El contrato de compraventa internacional.**

- Introducción.
- Legislación española.
- Regulación.
- Forma.
- Cláusulas básicas del contrato de compraventa.
- Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. La Convención de Viena.

#### **TEMA 8. Elaboración de contratos internacionales.**

- Contratos de intermediación comercial.
- Contratos de suministro.
- Contratos cooperación empresarial.
- Contratos de financiación.
- Contratación mediante concursos o licitaciones internacionales.
- Contrato de arrendamiento.

#### **2.- DISTRIBUCIÓN TEMPORAL.**

- En consonancia con los acuerdos de la Comisión de Coordinación Pedagógica del Centro, los contenidos del módulo se repartirán a lo largo del primer y segundo trimestre del curso, durante seis horas semanales. Se realizarán dos sesiones de

evaluación, que se llevarán a cabo en los días anteriores a los períodos de vacaciones de Navidades y Semana Santa.

- Estos contenidos se estructurarán en unidades didácticas, los cuales serán, a su vez, desarrollados mediante temas. Su secuenciación no será, necesariamente como se describe aquí, sino que corresponderá a criterios pedagógicos que el profesor de la materia considere más oportunos para conseguir los objetivos indicados en esta materia.
- A modo orientativo, y sometido a revisión según el desarrollo del curso, la propuesta de distribución es la siguiente:
- La duración total del módulo es de 110 horas.

#### PRIMERA EVALUACIÓN:

- U.D. 1: Selección de clientes y/o proveedores potenciales. (10 horas)
- U.D.2: Establecimiento del proceso de comunicación en las relaciones internacionales.( 9 horas)
- U.D.3: Diseño del proceso de negociación con clientes y/o proveedores internacionales. (18 horas)
- U.D. 4: Elementos culturales de la negociación internacional. (18 horas).

#### SEGUNDA EVALUACIÓN:

- U.D. 5: Introducción a la contratación. (18 horas)
- U.D.6: Los Incoterms 2010, ICC Official rules for the interpretation of trade terms. (9 horas)
- U.D.7. El contrato de compraventa internacional. (18 horas).
- U.D.8. Elaboración de contratos internacionales. (10 horas).

### **3.- RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

1. Seleccionar clientes y/o proveedores potenciales de las fuentes de información, analizando sus condiciones comerciales.
2. Establecer procesos de comunicación según los protocolos empresariales y costumbres del país, utilizando los medios y sistemas adecuados.
3. Diseñar el proceso de negociación con clientes y/o proveedores, proponiendo los términos más ventajosos para la organización.
4. Interpretar la normativa y usos habituales que regulan la contratación internacional, analizando su repercusión en las operaciones de comercio internacional.
5. Elaborar los contratos asociados a los procesos de negociación, aplicando la normativa, usos y costumbres internacionales.
6. Planificar el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales, obteniendo información de los agentes intervinientes.

### **4.-PROCEDIMIENTOS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE**

La evaluación de los conocimientos adquiridos por el alumno se llevará a cabo por el sistema de evaluación continua y atenderá a los siguientes criterios:

- Pruebas objetivas periódicas.
- Actividades desarrolladas en clase.

### **INSTRUMENTOS**

- Realización de pruebas objetivas: consistirán en la resolución de casos prácticos y la respuesta a una serie de preguntas teóricas. El contenido podrá incluir cualquier asunto que haya sido impartido en el módulo hasta ese momento, sea de ese trimestre o de anteriores. Realización de cuestionarios abiertos y/o cerrados y de test.
- Actividades de evaluación continua: las actividades serán entregadas directamente al profesor, o a través del correo electrónico, según se solicite. Únicamente podrán ser presentadas durante las fechas solicitadas.
- La actitud, participación e intervención del alumno en clase: se valorarán las intervenciones en clase siempre que sean correctas y adecuadas respecto a los contenidos que se estén tratando o se realicen aportaciones a los contenidos vistos en clase y/o ejercicios extras.

### ***CRITERIOS DE CALIFICACIÓN.***

El alumno tendrá derecho a dos evaluaciones con sus correspondientes recuperaciones. Para evaluar al alumno se tendrá en cuenta:

- El 20% de la nota se obtendrá de la participación en clase: participación en debates, realización de otras actividades, la realización de ejercicios y/o trabajos propuestos por el profesor, a realizar individualmente o en grupo
- El 80% de la nota se obtendrá de las pruebas teórico-prácticas sobre los contenidos impartidos, se incluirá en este apartado los exámenes propuestos por el profesor.
- Para superar las evaluaciones, los alumnos deberán alcanzar los resultados de aprendizaje asignados a las unidades didácticas impartidas en el periodo de evaluación. Para lograrlo deberán presentar los trabajos propuestos en el periodo de evaluación y obtener una nota media en los controles y actividades realizadas de 5 o más puntos. Las pruebas teórico-prácticas con una nota menor de 4 puntos no promedian y, por tanto, deberán recuperarse dichos contenidos.
- El alumno que no supere la evaluación deberá realizar una prueba de recuperación y, en su caso, presentar los trabajos propuestos.

La prueba de recuperación consistirá en un examen que se calificará como sigue:

- La nota del examen de recuperación será el 60% de la calificación, siendo el 40% restante la obtenida a lo largo de la evaluación que se va a recuperar.

### **Prueba ordinaria 1**

- La realizarán los alumnos que tengan alguna evaluación pendiente o toda la materia.

- El alumno que tenga toda la asignatura pendiente o parte de ella deberá examinarse en marzo de una prueba de igual diseño que la ordinaria 2. Dicha prueba valdrá el 60% de la calificación, siendo el 40% restante la nota obtenida a lo largo del curso.

#### Calificación final ordinaria 1

- Deberá tenerse en cuenta todas las calificaciones obtenidas por el alumno en las diferentes evaluaciones. La nota final del módulo será aquella que resulte una vez aplicada la media aritmética de las notas de todas las evaluaciones. Para aprobar las evaluaciones se hará la media de todas las notas tomadas a lo largo de la evaluación y siendo imprescindible sacar un mínimo de 4 en los exámenes para poder hacer la media. Se considera superado el módulo siempre que estén todas las evaluaciones aprobadas.

#### Prueba ordinaria 2

- Se celebrará en junio, los alumnos que la realicen se examinarán de todo el módulo.
- Los contenidos mínimos son los contenidos puestos en su apartado. Al menos la mitad de los contenidos de la prueba se ajustarán a los contenidos mínimos. El resto de la prueba se completará con contenidos impartidos en el aula.

#### Modelo de prueba:

- La prueba estará compuesta de una serie de preguntas cortas (o preguntas tipo test) y algún caso práctico semejantes a los realizados en clase.

#### Calificación:

- Solo se evaluarán los contenidos. La nota será de una puntuación máxima de "10". Superarán la prueba los alumnos que hayan alcanzado la puntuación de "5".
- Prueba final para los alumnos a los que no se les pueda aplicar los principios de evaluación continua.
- Se celebrará en marzo. Los alumnos que la realicen se examinarán de todo el módulo.

La prueba consistirá en:

- La entrega de un trabajo cuyo tema elegirá el alumno sobre los contenidos del módulo .El alumno deberá exponer el trabajo y el profesor podrá realizar las preguntas oportunas. Supondrá el 20% de la nota final del módulo.
- Prueba escrita. Supondrá el 80% de la nota final del módulo.

Modelo de prueba:

- La prueba estará compuesta de una serie de preguntas cortas (o preguntas tipo test) y algún caso práctico semejantes a los realizados en clase. Al menos la mitad de los contenidos de la prueba se ajustarán a los contenidos mínimos. El resto de la prueba se completará con contenidos impartidos en el aula.