

# **IES LAS LLAMAS**

**CICLO FORMATIVO DE GRADO SUPERIOR DE COMERCIO  
INTERNACIONAL**

**PROGRAMACIÓN DEL MÓDULO PROFESIONAL:**

**NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

**CURSO: 2017-2018**

**PROFESORA: SONIA RODRÍGUEZ GÓMEZ**

## Contenido

1.INTRODUCCIÓN.....	3
2.RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL MÓDULO .....	4
3.CONTENIDOS .....	8
4.DISTRIBUCIÓN TEMPORAL. ....	10
5.METODOLOGÍA DIDÁCTICA .....	11
6.MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD.....	12
7.MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS .....	12
8.UTILIZACIÓN DE ESPACIOS Y EQUIPAMIENTOS.....	13
9.CONCRECIÓN DEL DESARROLLO DE DESDOBLES.....	13
10.ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES.....	13
11.PROCEDIMIENTOS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE .....	14
12.CRITERIOS DE CALIFICACIÓN. ....	14
Prueba final para los alumnos a los que no se les pueda aplicar los principios de evaluación continua. ....	15
13.ASPECTOS CURRICULARES MÍNIMOS PARA SUPERAR EL MÓDULO .....	16
14.PLANES, PROGRAMAS Y PROYECTOS DEL CENTRO RELACIONADOS CON EL DESARROLLO DEL CURRÍCULO	17
15.EVALUACIÓN DE LA PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA Y DE LA PRÁCTICA DOCENTE.....	18
16.BIBLIOGRAFÍA.....	18
17. HOJA INFORMATIVA ALUMNOS.....	19

## **1. INTRODUCCIÓN.**

Las personas encargadas de llevar a cabo la actividad internacional de la empresa ocupan gran parte de su tiempo en negociar con otras personas de diferentes países.

Estas negociaciones se centran en una gran variedad de temas, de entre los cuales los de carácter comercial son los más comunes y los que sirven, generalmente, para iniciar la relación empresarial.

En este módulo nos referiremos a la negociación internacional que tiene lugar entre empresas de distintos países.

Si bien, a medida que la globalización avanza, la cultura de los negocios tiende a ser cada vez más homogénea, cabe distinguir ciertas diferencias entre la negociación que se lleva a cabo con una empresa local y la que se realiza en mercados exteriores.

Estas diferencias pueden analizarse teniendo en cuenta el entorno en el que se van a hacer los negocios. En este sentido, cabe distinguir entre: entorno político, entorno legal, entorno económico y entorno comercial.

Este Módulo de 110 horas se encuadra dentro del Ciclo formativo correspondiente al Técnico Superior en Comercio Internacional, aparece regulado en el Real Decreto 1574/2011, de 4 de noviembre, por el que se establece el Título de Técnico Superior en Comercio Internacional y por la **Orden ECD/84/2012**, de 27 de junio que establece el currículum del ciclo.

Está asociado a la Unidad de competencia: Asistir en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compra-venta internacionales de productos y servicios.

La competencia profesional, personal y social de este título es la de:

- Identificar y contactar con clientes y proveedores, gestionando los contratos mercantiles internacionales y controlando y supervisando el desarrollo y evolución de las ventas, para asegurarse del cumplimiento de las condiciones contractuales pactadas.

## **1. RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL MÓDULO**

Los comportamientos esperados de los alumnos o formación asociada al módulo se concretan en los siguientes **resultados de aprendizaje**, que deben ser alcanzables y evaluables en el sistema educativo:

**RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Seleccionar clientes y/o proveedores potenciales de las fuentes de información, analizando sus condiciones comerciales.**

### **CRITERIOS DE EVALUACIÓN RA1:**

- a) Se han utilizado las técnicas adecuadas de búsqueda y selección de clientes y/o proveedores internacionales.
- b) Se han identificado los principales riesgos internos y externos en las operaciones comerciales internacionales, atendiendo a la rentabilidad y seguridad de la actuación comercial.
- c) Se han identificado los términos y condiciones comerciales que deben cumplir los clientes y/o proveedores internacionales.
- d) Se han seleccionado agentes, intermediarios, clientes y/o proveedores corporativos en función de los objetivos marcados por la organización.
- e) Se han confeccionado ficheros maestros de clientes y/o proveedores internacionales a partir de la aplicación informática de gestión de la relación con clientes.
- f) Se han elaborado informes de la selección de clientes y /o proveedores internacionales en soportes informáticos.
- g) Se han actualizado las bases de datos y los ficheros de clientes y/o proveedores de forma periódica según procedimientos basados en la seguridad y la confidencialidad.
- h) Se han identificado las partes que componen los pliegos de condiciones y las ofertas comerciales en los concursos y licitaciones internacionales.

**RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Establecer procesos de comunicación según los protocolos empresariales y costumbres del país, utilizando los medios y sistemas adecuados.**

### **CRITERIOS DE EVALUACIÓN RA2:**

- a) Se han reconocido las técnicas más utilizadas en las relaciones de comunicación internacional.

- b) Se han identificado las principales normas de comunicación verbal y no verbal de las diversas culturas.
- c) Se han planificado las fases que componen una entrevista personal.
- d) Se han elaborado documentos escritos basados en propuestas de información por parte de un cliente, agente o proveedor en el que se observe el tratamiento adecuado al país.
- e) Se ha simulado una conversación telefónica con un cliente, agente o proveedor, utilizando técnicas de comunicación adecuadas a la situación y al interlocutor.
- f) Se han elaborado documentos con los puntos clave a tratar en una reunión con un cliente, agente o proveedor.
- g) Se han utilizado soportes informáticos o de nuevas tecnologías para la elaboración y transmisión de documentos comerciales.
- h) Se han utilizado las nuevas tecnologías de la información y comunicación en los procesos de comunicación con operadores internacionales.

**RESULTADO DE APRENDIZAJE 3. Diseñar el proceso de negociación con clientes y/o proveedores, proponiendo los términos más ventajosos para la organización.**

**CRITERIOS DE EVALUACIÓN RA3:**

- a) Se han identificado los factores esenciales que conforman la oferta y demanda de productos y/o prestación de servicios en operaciones internacionales.
- b) Se han programado las diferentes etapas del proceso de negociación en una operación de compraventa internacional.
- c) Se han utilizado las principales técnicas de negociación internacional en las operaciones de compraventa internacional.
- d) Se ha utilizado la terminología comercial habitual en el ámbito internacional en las operaciones de compraventa internacional.
- e) Se han conocido las características más relevantes de los negociadores de diferentes culturas.
- f) Se ha elaborado un plan para iniciar negociaciones en el que se ha previsto la idiosincrasia, las normas, protocolo y costumbres del país del cliente y/o proveedor.
- g) Se han definido los principales parámetros y límites máximos y mínimos que configuran una oferta presentada a clientes internacionales.
- h) Se ha realizado informes que recojan los acuerdos de la negociación, utilizando programas y medios informáticos.

**RESULTADO DE APRENDIZAJE 4. Interpretar la normativa y usos habituales que regulan la contratación internacional, analizando su repercusión en las operaciones de comercio internacional.**

**CRITERIOS DE EVALUACIÓN RA4:**

- a) Se han identificado las fuentes jurídicas que regulan la contratación internacional.
- b) Se ha caracterizado el valor jurídico de los convenios internacionales, de organismos internacionales y de los usos uniformes en la contratación internacional.
- c) Se ha identificado la terminología jurídica utilizada y la normativa mercantil que regula los contratos de compraventa internacionales.
- d) Se han analizado las condiciones y obligaciones derivadas de la utilización de los INCOTERMS en las operaciones de comercio internacional.
- e) Se han identificado las partes y elementos de un contrato de compraventa internacional, diferenciando las cláusulas facultativas de las obligatorias.
- f) Se han caracterizado las teorías de derecho internacional que solucionan los conflictos derivados de las condiciones establecidas en los contratos internacionales.
- g) Se han valorado las ventajas de utilizar las cláusulas de arbitraje internacional en la resolución de conflictos de comercio internacional.
- h) Se ha analizado las características generales que regulan los concursos y licitaciones internacionales.

**RESULTADO DE APRENDIZAJE 5. Elaborar los contratos asociados a los procesos de negociación, aplicando la normativa, usos y costumbres internacionales.**

**CRITERIOS DE EVALUACIÓN RA5:**

- a) Se han identificado los modelos documentales utilizados en la negociación de operaciones comerciales internacionales.
- b) Se ha elaborado el clausulado de un precontrato de una operación comercial internacional aplicando la normativa de contratación internacional.
- c) Se han identificado los derechos y obligaciones derivados de la inclusión del INCOTERM acordado en el contrato de compra venta internacional.
- d) Se han identificado los distintos tipos de contratos mercantiles internacionales que se utilizan.

e) Se han caracterizado los modelos documentales que representan a los contratos mercantiles internacionales.

f) Se ha confeccionado el contrato adecuado a la operación comercial internacional.

g) Se han utilizado aplicaciones informáticas en la redacción de las cláusulas tipo del contrato mercantil internacional.

**RESULTADO DE APRENDIZAJE 6. Planificar el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales, obteniendo información de los agentes intervinientes.**

**CRITERIOS DE EVALUACIÓN RA6:**

a) Se ha organizado el proceso de control de la fuerza de ventas/distribuidores/agentes comerciales utilizando sistemas de comunicación e información.

b) Se han identificado problemas, oportunidades y tendencias del mercado.

c) Se han caracterizado informes de clientes, proveedores, prescriptores, agentes comerciales y/o distribuidores mediante programas informáticos.

d) Se han elaborado ratios específicos de evolución y rentabilidad de las ventas, utilizando programas informáticos específicos.

e) Se han elaborado planes de actuación que induzcan a la motivación, perfeccionamiento y metodología de la fuerza de ventas propia o de distribuidores.

f) Se han definido los métodos relevantes de control en el desarrollo y ejecución de los procesos de comercialización internacional.

g) Se ha definido el proceso de control que deben seguir los pedidos realizados por los clientes, utilizando sistemas y programas informáticos.

h) Se ha definido el proceso de control que deben seguir los pedidos y servicios realizados a un proveedor internacional, utilizando sistemas y programas informáticos.

i) Se han identificado las incidencias más comunes que se pueden originar en los procesos de compraventa internacional.

### **3.- CONTENIDOS**

#### **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.

#### ***4.- 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:

Los tres primeros temas, desarrollados anteriormente, deberían corresponder al primer trimestre y los tres últimos se prevé impartirlos en el segundo trimestre.

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).

### **5.- METODOLOGÍA DIDÁCTICA**

Cada unidad temática se desarrollará mediante:

- Exposición teórica.
- Realización de ejercicios tipo test.
- Realización de casos prácticos.

El programa de aprendizaje, pretende propiciar la iniciativa del alumno y el proceso de autoaprendizaje, desarrollando capacidades de comprensión y análisis, de relación y búsqueda y manejo de información.

Intenta además conectar el aula con el mundo real, con las empresas, profesionales y organismos administrativos que conforman el entorno profesional y el trabajo del técnico que se quiere formar.

Se utilizarán los medios informáticos para la búsqueda de información relacionada con la materia del módulo (páginas Web). Dicha información será analizada por los alumnos y relacionada con el mundo del comercio y la negociación internacional.

### **6.- MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD.**

Una de las características innovadoras del nuevo sistema educativo es la **atención a la diversidad** al ofrecer a todos los alumnos la posibilidad de desarrollar las mismas capacidades de los objetivos generales de la etapa, en este caso, ciclo formativo siguiendo itinerarios diferentes.

Las tres vías existentes para el tratamiento de la diversidad: **adaptaciones curriculares, espacio de opcionalidad y diversificación curricular** no deben ser consideradas, en ningún caso, como

alternativas excluyentes, sino más bien como caminos que se complementan y que deben ser practicados simultáneamente. Para atender la diversidad de los alumnos, las **medidas a tomar que se proponen** son las siguientes:

- En primer lugar, debemos **analizar al alumno al comienzo de éste Módulo**, para detectar las diferencias existentes en su formación que condicionen el logro de las capacidades a desarrollar.
- Durante la fase de exposición de la materia, **el profesor invitará a que los alumnos consulten dudas o soliciten resoluciones**, sobre todo a los alumnos que requieran una atención especial. Esta práctica consultiva puede aportar buenos resultados al eliminar las posibles diferencias entre los alumnos en favor de un mayor conocimiento.
- **Apoyar a cada alumno de forma individualizada**, en las actividades de aprendizaje, supervisando de forma continuada el estado del trabajo de cada alumno.

De este modo pretenderemos:

- Aumentar la capacidad de aprendizaje del alumno, así como la motivación y el interés.
- Alcanzar la integración del alumno, considerando los ritmos y tiempos de aprendizaje.

## ***7.- MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS***

Se utilizarán los materiales y medios destinados a los ciclos formativos, programando y organizando su uso el departamento, una vez que estén elaborados los horarios de los grupos y profesorado.

Se utilizará el libro de texto de Negociación Internacional de la editorial Marcombo.

En cualquier caso, se utilizarán:

- Formato y modelos, tanto oficiales como elaborados por el departamento para los distintos módulos.
- Ordenadores.
- Equipos de vídeo, televisión, cañón, transparencias.
- Material impreso: libros de lectura, libros de referencia o consulta, apuntes del profesor, libros o cuadernos del alumno, revistas especializadas, periódicos, fotocopias, etc.

## ***8.- UTILIZACIÓN DE ESPACIOS Y EQUIPAMIENTOS***

En cuanto al uso de espacios y equipos diremos que las clases serán impartidas en segunda planta del centro, siguiendo la asignación realizada desde la jefatura de estudios. Concretamente, el módulo que nos ocupa será desarrollado en el aula 208. Estos espacios están dotados de mesas, sillas, pizarras y proyector. También destacaremos el uso y los equipos de las aulas de informática. Se utilizarán tanto el aula situada en la primera planta como el aula situada en la segunda planta. En estos espacios se desarrollarán las actividades en las que sea necesaria la búsqueda de información on line, así como la utilización del procesador de textos, hoja de cálculo etc...Estas aulas están dotadas de mesas, sillas, pizarras, proyector, ordenadores e impresora.

## ***9.- CONCRECIÓN DEL DESARROLLO DE DESDOBLES.***

No existen razones de seguridad, de disponibilidad de equipamiento u otras que hagan necesaria la existencia de desdobles, agrupaciones flexibles o apoyos docentes (Art. 23.7 del Decreto 4/2010, de 28 de enero, por el que se regula la ordenación general de la Formación Profesional en el sistema educativo de la Comunidad Autónoma de Cantabria). No se contempla por tanto la utilización de este tipo de medidas en el módulo.

## ***10.- ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES***

Se propone la proyección de un documental seguido de un debate sobre “Cómo operan las empresas internacionales”.

## ***11.- 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.

## ***12.- 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.

### ***13.- ASPECTOS CURRICULARES MÍNIMOS PARA SUPERAR EL MÓDULO***

Selección de clientes y/o proveedores potenciales:

- Instrumentos promocionales de apoyo a la exportación.
- Factores de riesgo internos: cliente y/o proveedor.
- Factores de riesgo externos: coyuntura y/o mercado.
- Licitaciones y concursos internacionales.
- Selección de proveedores.
- Selección de clientes.

Establecimiento del proceso de comunicación en las relaciones internacionales:

- Fuentes de información sobre comercio internacional.
- Medios y sistemas de comunicación internacionales.
- La comunicación verbal.
- La comunicación no verbal.
- La entrevista.
- Protocolo internacional.

Diseño del proceso de negociación con clientes y/o proveedores internacionales:

- Preparación de la negociación internacional.
- El margen de la negociación.
- Desarrollo de la negociación internacional.
- Etapas del proceso de negociación.
- Consolidación de la negociación internacional.
- Técnicas de negociación internacional.
- Estilos nacionales de negociación comercial en diferentes países: anglosajón, francés, alemán, nipón, chino, norteamericano, hispanoamericano y árabe, entre otros.
- Factores de éxito en una negociación internacional.
- Utilización de procesadores de texto.
- Programas de presentaciones gráficas.

Interpretación de la normativa y usos habituales que regulan la contratación internacional:

- Regulación de la compraventa internacional.
- Instrumentos de armonización: Lex Mercatum.
- Reglas de la Cámara de Comercio Internacional.
- Los incoterms.
- El arbitraje internacional.



Elaboración de contratos internacionales:

- El contrato de compraventa internacional.
- Los contratos de intermediación comercial.
- Los contratos de cooperación empresarial.
- El contrato de suministro.
- Los contratos de prestación de servicios y resultado.
- Contratación mediante concursos o licitaciones internacionales.

Planificación del desarrollo y control de los acuerdos contractuales internacionales:

- Organización de operaciones de compraventa internacional.
- Técnicas de motivación, perfeccionamiento y temporalización de la red de ventas.
- Ratios de control de operaciones internacionales.
- Control de calidad de operaciones internacionales.
- Sistemas de información y control de incidencias en operaciones de control internacional.

#### ***14.-PLANES, PROGRAMAS Y PROYECTOS DEL CENTRO RELACIONADOS CON EL DESARROLLO DEL CURRÍCULO***

Dentro de los diversos planes, programas y proyectos desarrollados en el centro destacaremos la participación en el plan TIC en cuanto a los trabajos de búsqueda de información y desarrollo de actividades que realizan los alumnos utilizando las tecnologías de la información y la comunicación. Además comentar la participación en el plan Lector, fomentando la competencia lectora y escritora, mediante las actividades propuestas por el profesor en clase.

#### ***15.-EVALUACIÓN DE LA PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA Y DE LA PRÁCTICA DOCENTE***

A través de la evaluación del desarrollo de la programación y la práctica docente estaremos intentando corregir errores detectados a lo largo del curso en el proceso de enseñanza- aprendizaje. Así pues, para mejorar el proceso de enseñanza analizaremos toda la programación, en general, prestando gran atención a algunos apartados como por ejemplo:

- Examinar los contenidos (unidades didácticas). Analizaremos el orden seguido en el proceso

de enseñanza-aprendizaje, así como el número de horas asignadas a cada una.

- Comprobar la estructura de la unidad didáctica. Revisaremos el orden seguido en la explicación de los diferentes apartados que componen la unidad.
- Examinar las actividades planteadas al desarrollar los contenidos. Incorporando y eliminando actividades según la aceptación de los alumnos...

## **16.- BIBLIOGRAFÍA.**

- PRACTICUM. COMERCIO EXTERIOR. INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS (2015). THOMSON REUTERS.
- CABEZA, DOMINGO (2015): Negociación Intercultural. Estrategias y técnicas de negociación internacional, Ed. Marget.
- LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS, OLEGARIO (2015). Negociación Internacional. Ed GLOBAL MARKETING.
- LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS, OLEGARIO (2015). Negociación Internacional. Estrategias y casos, Ed Pirámide.
- LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS, OLEGARIO (2015). Casos de Negociación Internacional. Ed GLOBAL MARKETING.
- CABEZA, DOMINGO (2015): Dimensiones culturales y personalidad en la negociación internacional. Comunicación e interrelación, Ed. Marget Books, Barcelona.
- MUNDUATE JACA, LOURDES (2004): Conflicto y negociación, Ed. Pirámide.
- MUNDUATE JACA, LOURDES. FRANCISCO J. MEDINA DIAZ, FRANCISCO J. (2005). Gestión del conflicto, negociación y mediación, Ed. PIRÁMIDE,

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

### **2.      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.

