



Práctica

Simulaciones de negociaciones interculturales en lengua extranjera

Profesor: Juan Lucas Macías Franco

lmaciasf@udem.edu.co

Programa académico

Negocios Internacionales

Objetivos

- Simular una negociación entre un comprador y un vendedor en un contexto multicultural e internacional.
- Desarrollar habilidades y destrezas de negociación.



Resumen

Los estudiantes del curso Negociación internacional se dividen en equipos de trabajo que cuentan con 2 a 5 integrantes; cada equipo tiene un rol diferente con un guion con información complementaria y confidencial que los docentes entregan previamente. Con esto, los equipos preparan el caso, la estrategia y las tácticas de negociación. Se realizan varios encuentros entre los equipos con roles diferentes con el ánimo de negociar y pactar un acuerdo.

Durante el proceso se puede adoptar una aproximación integrativa o distributiva para lograr el acuerdo final.

Los estudiantes presentan cómo fue el proceso y los resultados de los encuentros. Al final, reciben retroalimentación de los docentes sobre el proceso de negociación y el acuerdo final.

Todo el ejercicio se realiza en inglés entre los estudiantes de la Universidad y estudiantes de una universidad par en Estados Unidos.