

# Negociación, sociedad y cultura en América Latina y España

Cours en ligne pour le Semestre 1 de 3<sup>ème</sup> année - *idem en anglais*

## Titre du cours

---

### Negociación, sociedad y cultura en América Latina y España

*Négociation, société et culture en Espagne et Amérique-Latine*

**Type de cours :** Cours en ligne

**Langue du cours/Language of instruction :** Espagnol

## Enseignant

---

Quintero Fernando

Professeur universitaire

**Contact :** [ferquial@gmail.com](mailto:ferquial@gmail.com), [fernando.quintero@sciencespo-lille.eu](mailto:fernando.quintero@sciencespo-lille.eu)

## Résumé du cours – Objectifs

---

Al final de este curso, el estudiante debe ser capaz de :

*Desarrollar las técnicas de las negociación en función de las diferencias culturales de cada país o región.*

*Conocer las cuestiones sociales en el contexto español y latinoamericano que afectan a las negociaciones económicas, políticas y sociales.*

*Poder desarrollar su carisma personal y las competencias comunicativas en español.*

Pre-requisitos:

*Nivel B1 MCER en español e interés por conocer las realidades culturales y sociales españolas y latinoamericanas que influyen en las negociaciones. Éste no es un electivo de lengua, sino un electivo con un contenido económico y político enseñado en español.*

## Dispositif d'enseignement à distance envisagé

---

Enseñanza online a través de Zoom, con apoyo de otras plataformas digitales para lo necesario.

## Evaluation

---

Presentación oral	25%
Trabajo de investigación	25%
Participación y debates	20%
Oral final (negociación)	30%

La evaluación será sobre el contenido. La lengua no es evaluable, pero el alumno tiene que ser capaz de comunicar eficientemente en español.

## Plan – Séances

---

El programa se desarrolla en función de los deseos de conocimiento de los estudiantes. En todo caso, tendrá cuatro ejes:

### 1. Negociación :

- Introducción a las características básicas de negociación
- Estilos de negociación
- Modelo Harvard

### 2. Comunicación

- Herramientas de oratoria y expresión oral para comunicar
- La imagen y el poder, ¿cómo ser carismático?

### 3. Cultura

- Las especificidades culturales en el mundo de la negociación
- Técnicas de negociación en el contexto hispanoparlante

### 4. Práctica. Adaptación de la negociación a los objetivos de la empresa y la política :

- Acuerdos comerciales
- Patronazgo
- Patrocinio
- Financiación
- Situaciones de riesgo

La planificación exacta de las sesiones se establecerá una vez configurado el programa con las presentaciones y las negociaciones prácticas, pero será algo similar a lo siguiente :

S1. Presentación y elección de contenidos y grupos

S2. Negociación

S3. Negociación

S4. Simulacro de negociación para poner en práctica el tema anterior

S5. Comunicación

S6. Comunicación

S7. Simulacro de negociación para poner en práctica el tema anterior

S8. Cultura

S9. Cultura

S10. Simulacro de negociación para poner en práctica el tema anterior

S11. Oral final

S12. Oral final

## Bibliographie

---

BRET, J. (2014). Negotiating globally. John Wiley & Sons, Inc.

LLAMAZARES, O. (2016). Casos de negociación internacional. S.L. GLOBAL MARKETING

LLAMAZARES, O. (2008). ¿Cómo negociar con éxito en 50 países?. S.L. GLOBAL MARKETING

LLAMAZARES, O. (2018). Negociación internacional. S.L. GLOBAL MARKETING

MALHOTRA, D. (2016). Negociar lo imposible. Ed. Empresa activa

NIETO, A - LLAMAZARES, O. (2002). Negociación internacional: estrategias y casos. Ed. Pirámide