 I.E.S. STA. EMERENCIANA TERUEL	PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS			Código: COM3010824
	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING			Edición: 1
	CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL			Fecha: 17/10/2023
CURSO ESCOLAR 2023-2024	GRADO: SUPERIOR	CURSO: 2º	Horas semanales: 5	Página 1 de 10
	MÓDULO: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL			

PROGRAMACIÓN DEL CURSO 2023 – 2024

FAMILIA PROFESIONAL:



CICLO FORMATIVO DE GRADO SUPERIOR:


COMERCIO INTERNACIONAL

MÓDULO:

NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL


PROFESOR:

**Diego Rodriguez Jariod
Javier Ochoa López-Cózar**

 I.E.S. STA. EMERENCIANA TERUEL	PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS			Código: COM3010824
	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING			Edición: 1
	CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL			Fecha:17/10/2023
CURSO ESCOLAR 2023-2024	GRADO: SUPERIOR	CURSO:2º	Horas semanales: 5	Página 2 de 10
	MÓDULO: NEGOCIÓN INTERNACIONAL			

ÍNDICE

1.	CONTENIDOS	3
2.	MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS.....	5
a)	MEDIOS MATERIALES	5
3.	EVALUACIÓN.....	5
a)	CRITERIOS DE CALIFICACIÓN.....	5
b)	RECUPERACIÓN DE EVALUACIONES PENDIENTES	9
c)	RECUPERACIÓN DE MÓDULOS PENDIENTES	10
4.	PUBLICIDAD DE LA PROGRAMACIÓN	10

 I.E.S. STA. EMERENCIANA TERUEL	PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS			Código: COM3010824
	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING			Edición: 1
	CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL			Fecha: 17/10/2023
CURSO ESCOLAR 2023-2024	GRADO: SUPERIOR	CURSO: 2º	Horas semanales: 5	Página 3 de 10
	MÓDULO: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL			

1. CONTENIDOS.

U.D. 1:	Nociones básicas para el desarrollo de la negociación internacional
----------------	--

CONTENIDOS

1.1. La negociación internacional como instrumento de comunicación en una economía global.


- 1.1.1. Análisis de los efectos de la globalización en el ámbito empresarial.
- 1.1.2. Implicaciones de la globalización en el comportamiento de las empresas y organizaciones.
- 1.1.3. La negociación internacional. Concepto y características esenciales.
- 1.1.4. Diferencias básicas entre negociación en nuestro mercado de origen y negociación internacional.

1.2. Análisis del entorno en el ámbito de la negociación internacional.

- 1.2.1. Motivaciones y obstáculos asociados a la decisión de expansión de una empresa hacia otros mercados internacionales.
- 1.2.2. Factores condicionantes del desarrollo de la negociación internacional a nivel externo.
- 1.2.3. Factores condicionantes del desarrollo de la negociación internacional a nivel interno. Poder de negociación de proveedores y clientes.

1.3. Organismos especializados en el apoyo a la exportación.

- 1.3.1. Instituciones supranacionales dedicadas a la promoción del comercio internacional.
- 1.3.2. Instituciones nacionales dedicadas a la promoción del comercio internacional.

 I.E.S. STA. EMERENCIANA TERUEL	PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS			Código: COM3010824
	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING			Edición: 1
	CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL			Fecha:17/10/2023
CURSO ESCOLAR 2023-2024	GRADO: SUPERIOR	CURSO:2º	Horas semanales: 5	Página 4 de 10
	MÓDULO: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL			

U.D. 2:

El proceso de comunicación en las relaciones internacionales. Introducción

CONTENIDOS

2.1. La comunicación como instrumento básico en el establecimiento y la consolidación de relaciones internacionales

- 2.1.1. Elementos básicos del proceso de comunicación.
- 2.1.2. El proceso de comunicación en el ámbito de la negociación internacional.
- 2.1.3. Tipologías o alternativas de comunicación.

2.2. Medios y sistemas de comunicación aplicables en el ámbito internacional

- 2.2.1. El correo convencional y la carta comercial.
- 2.2.2. La comunicación telefónica.
- 2.2.3. La comunicación *online*: el correo electrónico.

2.3. Instrumentos esenciales para el desarrollo de las relaciones internacionales

- 2.3.1. El presupuesto.
- 2.3.2. El protocolo internacional.

2.4. Aplicación de las nuevas tecnologías en el desarrollo de las relaciones internacionales. Soportes informáticos para la elaboración de documentos comerciales

U. D. 3:


El proceso de comunicación en las relaciones internacionales. Diseño y desarrollo

CONTENIDOS

3.1. El factor condicionante del éxito en el desarrollo de una negociación internacional: el margen de negociación

3.2. El proceso de negociación internacional

- 3.2.1. Toma de contacto.
- 3.2.2. Preparación de la negociación internacional.
- 3.2.3. Desarrollo de la negociación internacional.

 I.E.S. STA. EMERENCIANA TERUEL	PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS			Código: COM3010824
	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING			Edición: 1
	CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL			Fecha:17/10/2023
CURSO ESCOLAR 2023-2024	GRADO: SUPERIOR	CURSO:2º	Horas semanales: 5	Página 5 de 10
	MÓDULO: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL			

3.2.4. Consolidación y cierre de la negociación internacional. Establecimiento de acuerdos.

3.3. Técnicas de negociación internacional

- 3.3.1. Negociación por confrontación.
- 3.3.2. Negociación subordinada.
- 3.3.3. Negociación por inacción.
- 3.3.4. Negociación razonada.
- 3.3.5. Negociación colaborativa.

3.4. La importancia de los elementos culturales en la negociación internacional. Estilos nacionales

- 3.4.1. Estilo anglosajón.
- 3.4.2. Estilo francés.
- 3.4.3. Estilo alemán.
- 3.4.4. Estilo asiático (Japón, Corea del Sur y China).
- 3.4.5. Estilo norteamericano.
- 3.4.6. Estilo latinoamericano.
- 3.4.7. Elementos clave para favorecer la adaptación del estilo de negociación a la cultura local.

U. D. 4:

Técnicas de búsqueda y selección de clientes o proveedores internacionales

CONTENIDOS

4.1. El proceso de internacionalización de una empresa


4.2. Selección de los agentes participantes en la expansión comercial

- 4.2.1. Selección de proveedores.
- 4.2.2. Selección de clientes.

4.3. Términos y condiciones comerciales en la negociación con proveedores, intermediarios y clientes

4.4. La utilización de bases de datos en la gestión de proveedores y clientes: sistemas CRM

- 4.4.1. Sistemas *data warehouse*.

 I.E.S. STA. EMERENCIANA TERUEL	PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS			Código: COM3010824
	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING			Edición: 1
	CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL			Fecha:17/10/2023
CURSO ESCOLAR 2023-2024	GRADO: SUPERIOR	CURSO:2º	Horas semanales: 5	Página 6 de 10
	MÓDULO: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL			

4.4.2. Sistemas OLAP (*Online Analytical Processing*).

4.4.3. *Data mining*.

4.5. Instrumentos promocionales de apoyo a la exportación

4.6. Las licitaciones y los concursos como instrumentos de expansión internacional

U. D. 5:	Contratos aplicables en el ámbito de la negociación internacional
-----------------	--

CONTENIDOS

5.1. La importancia de los contratos en la negociación internacional

5.1.1. Elementos esenciales de un contrato.

5.1.2. Nulidad, anulabilidad o rescisión de un contrato.

5.2. Contrato de compraventa internacional

5.2.1. Aclaraciones relativas al concepto de compraventa internacional.

5.2.2. Estructura del contrato de compraventa internacional.

5.3. Contrato de agencia o intermediación comercial


5.3.1. La comercialización internacional a través de una agencia comercial.

5.3.2. Características esenciales del contrato de agencia o intermediación comercial.

5.4. Contrato de suministro o distribución

5.4.1. El papel de los distribuidores internacionales en el desarrollo del comercio internacional.

5.4.2. Características esenciales del contrato de suministro o distribución internacional.

 I.E.S. STA. EMERENCIANA TERUEL	PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS			Código: COM3010824
	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING			Edición: 1
	CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL			Fecha:17/10/2023
CURSO ESCOLAR 2023-2024	GRADO: SUPERIOR	CURSO:2º	Horas semanales: 5	Página 7 de 10
	MÓDULO: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL			

U. D. 6:

Importancia esencial de la normativa y los usos habituales aplicables en la negociación y contratación internacional

CONTENIDOS

6.1. Instrumentos de armonización en la contratación internacional

- 6.1.1. *Lex mercatoria*.
- 6.1.2. Convenios internacionales relativos a la compraventa internacional de mercancías.
- 6.1.3. Principios UNIDROIT.

6.2. Los términos internacionales de comercio o incoterms

6.3. El arbitraje internacional

- 6.3.1. El procedimiento arbitral.
- 6.3.2. Tipologías de arbitraje aplicable a nivel nacional e internacional.
- 6.3.3. Las técnicas proyectivas.

U. D. 7:

Implementación y seguimiento de los acuerdos contractuales internacionales

CONTENIDOS


7.1. Análisis de la situación de los mercados

7.2. Organización de operaciones de compraventa internacional

- 7.2.1. Estrategias de relación del fabricante con su red de venta exterior.
- 7.2.2. Estrategias de cobertura de mercado.
- 7.2.3. Estrategias de estructuración del canal en cuanto al nivel de relación con los intermediarios.
- 7.2.4. Estrategias de comunicación con los intermediarios y con el consumidor final.

7.3. Alternativas para operar en mercados internacionales

- 7.3.1. Métodos de operación indirectos.
- 7.3.2. Métodos de operación directos.

 CURSO ESCOLAR 2023-2024	PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS			Código: COM3010824
	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING			Edición: 1
	CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL			Fecha: 17/10/2023
	GRADO: SUPERIOR	CURSO: 2º	Horas semanales: 5	Página 8 de 10
MÓDULO: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL				

7.3.3. Métodos de operación mixtos.

7.4. Seguimiento y control de operaciones internacionales

7.4.1. Definición del proceso de control de operaciones a nivel internacional.

7.4.2. Sistemas de información y control en operaciones internacionales.

7.4.3. Ratios de control.

2.- MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS QUE SE VAYAN A UTILIZAR.

Se va a utilizar un libro de texto para todo el curso, LOGÍSTICA DEL APROVISIONAMIENTO de la Editorial Paraninfo, de Rodrigo López Fernández. ISBN: 978-84-9732-981-1

También se intentará complementar los contenidos del libro con apuntes y trabajos recopilados para repasar y reforzar los conocimientos de los alumnos.

Materiales a utilizar:

- Ordenadores
- Internet
- Cañón retroproyector
- Aplicaciones informáticas adaptadas a cada unidad didáctica.
- Revistas especializadas
- Artículos de prensa relacionados
- Normativa
- Etc....


3.- EVALUACIÓN.

A. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La puntuación de cada evaluación se realizará de la siguiente forma:

Pruebas objetivas escritas, tipo test o verdadero/falso para comprobar la asimilación de contenidos teóricos y ejercicios prácticos de aplicación de los contenidos teóricos.	80%
Trabajos realizados en clase y preguntas voluntarias y actividades teóricas y prácticas	20%

Para la **valoración de las pruebas objetivas**, la puntuación máxima es de 10 puntos. Cada pregunta o supuesto tendrá un valor predeterminado, siendo necesario obtener en el cómputo global de la prueba 5 puntos para superar la prueba objetiva. Se **podrá** mediar la nota obtenida en pruebas objetivas y/o actividades siempre que la nota alcanzada en las mismas (actividades o pruebas objetivas) sea, al menos, de 4. Para superar la evaluación es

 I.E.S. STA. EMERENCIANA TERUEL	PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS			Código: COM3010824
	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING			Edición: 1
	CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL			Fecha:17/10/2023
CURSO ESCOLAR 2023-2024	GRADO: SUPERIOR	CURSO:2º	Horas semanales: 5	Página 9 de 10
	MÓDULO: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL			

necesario que la calificación resultante de ponderar pruebas objetivas, actividades y actitud y participación sea, al menos, igual a 5.

La asistencia se controlará diariamente y se valorará de forma proporcional a las horas del módulo. Los alumnos que no alcancen al menos un 85% de la asistencia, tendrán un 0 en la parte referente a la actitud y participación, salvo en los casos de justificación por motivos laborales y/o de salud.

La actitud y participación activa en debates, y demás actividades grupales planteadas en el aula, serán objeto de valoración positiva en este apartado.

REQUISITOS MÍNIMOS EXIGIBLES PARA LA SUPERACIÓN DEL MÓDULO

Los requisitos mínimos exigibles para superar el módulo son la realización de al menos el 80% de las actividades denominadas "entregables" de clase y la valoración positiva en las pruebas objetivas.

REQUISITOS MÍNIMOS EXIGIBLES PARA NO PERDER LA EVALUACIÓN CONTÍNUA.

Asistencia obligatoria a clase. La reiteración en la falta de asistencia a clase imposibilitará la aplicación correcta de los criterios generales, y **podrá** conllevar la pérdida de evaluación continua.

Por tanto, la pérdida al derecho de evaluación continua se registrará por los siguientes criterios, salvo en los casos de imposibilidad por motivos laborales y/o de salud (que deberá documentar debidamente).

- La acumulación de **15** horas (15% del total de las horas del módulo) a lo largo del curso.

Cuando un alumno pierda el derecho a la evaluación continua, debe realizar una prueba final al terminar el período lectivo del curso (junio). Esta prueba debe globalizar todos los contenidos conceptuales y procedimentales desarrollados en las Unidades Didácticas del Módulo y que figuran en la presente programación, sin recuperación.

La prueba debe contener una parte teórica o teórico-práctica. Para presentarse a dicha prueba final será prescriptivo la presentación de las tareas encomendadas por el profesor.


La prueba será de todo el módulo o, de forma excepcional, desde la evaluación en la que se perdió el derecho a evaluación continua.

B. RECUPERACIÓN DE EVALUACIONES PENDIENTES

Tras cada una de las evaluaciones, se realizarán pruebas de recuperación sobre los contenidos no valorados positivamente. En el segundo trimestre, dichas pruebas se realizarán con anterioridad a la evaluación final.

Exámenes o pruebas objetivas

- Con carácter general, una prueba cada dos temas o, cuando las circunstancias lo requieran, una prueba por tema.
- En los exámenes, cada pregunta o supuesto tendrá un valor predeterminado, siendo necesario alcanzar el 5 para obtener el aprobado. Las puntuaciones superiores al 4 podrán compensarse con otras pruebas. Para las puntuaciones inferiores al 4, se programará la realización de pruebas de recuperación. Como

 I.E.S. STA. EMERENCIANA TERUEL	PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS			Código: COM3010824
	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING			Edición: 1
	CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL			Fecha: 17/10/2023
CURSO ESCOLAR 2023-2024	GRADO: SUPERIOR	CURSO: 2º	Horas semanales: 5	Página 10 de 10
	MÓDULO: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL			

norma general, habrá una parte teórica de preguntas cortas y una parte práctica en cada una de las pruebas.

Recuperaciones:

- A finales de enero o principios de febrero, se realizará la recuperación para aquellos alumnos que tengan toda la primera evaluación pendiente.
- A principios de marzo, previamente a la evaluación final, se realizará la recuperación para aquellos alumnos que tengan toda la segunda evaluación, o todo el curso pendiente.

No obstante, se podrán habilitar periodos de recuperación durante el transcurso de cada evaluación, para los alumnos que tengan partes pendientes, si así lo considera el equipo docente.

C. RECUPERACIÓN DE MÓDULOS PENDIENTES

Destinadas a todos aquellos alumnos que no hayan superado este módulo y sean propuestos para la Evaluación Extraordinaria, que tendrá lugar durante el mes de junio. Para ello, el profesor organizará una serie de actividades encaminadas a su superación, y que deberán ser realizadas por el alumno. El profesor también orientará al alumno acerca de los contenidos mínimos sobre los que versará la prueba objetiva.

Las actividades y trabajos deberán presentarse en el momento de realizar la prueba. La valoración será de 1,5 puntos si se cumplen los objetivos de la misma (contenidos, ampliación propia, presentación, organización, etc...).

La prueba objetiva será teórica o teórico-práctica, y tendrá una puntuación máxima de 8 puntos.

El medio punto restante es la actitud del alumno.

4. PUBLICIDAD DE LA PROGRAMACIÓN

Al comienzo del curso, se destinará una de las primeras sesiones a dar a conocer la presente programación didáctica, e informar al alumnado sobre los objetivos del módulo, sus contenidos, la metodología a emplear y el plan de evaluación que se seguirá a lo largo del curso.

Se colgará una copia resumida en Classroom a disposición del alumnado.

Se guardará una copia de esta programación en la carpeta de Calidad, destinada a tal fin, para el curso académico 2023-2024, y otra copia en el archivo informatizado del ordenador del Jefe de Estudios, donde se encuentran las programaciones de las enseñanzas que se cursan en el Instituto.