

## ***NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL***

Curso: 2	Tipo: Optativa	Período de docencia: C2
Créditos: 4,5		
Estudios: DIPLOMATURA EN CIENCIAS EMPRESARIALES		
Especialidad: Comercio Internacional		

### OBJETIVOS

La finalidad de esta asignatura es doble. Por un lado, pretende que el alumno conozca los aspectos básicos y más específicos del comercio internacional. Por otro lado, persigue mejorar las habilidades negociadoras del alumno con proveedores, clientes, socios, etc. en otros países

### CONTENIDOS

- 1- CONTRATACION
  - Características principales del contrato internacional
  - Tipología de contratos internacionales
  - El contrato de compraventa internacional: el cláusulado general
  - Incoterms
  - La resolución de las disputas internacionales: el arbitraje
- 2.- NEGOCIACION
  - La negociación: introducción
  - Tácticas para negociar internacionalmente
  - Cultura y negociación internacional
  - Estilos y protocolos internacionales
  - Estrategias y tácticas por países

### ORIENTACIÓN METODOLÓGICA

- 4 Clase teóricas basadas en exposición de los temas por parte del profesor y su posterior discusión.
- 4 Trabajo en grupo de los alumnos sobre temas complementarios y posterior discusión en clase.

## DIPLOMATURA EN CIENCIAS EMPRESARIALES

---

### EVALUACIÓN

Se basará en los siguientes parámetros:

- 4 Examen final
- 4 Participación en clase
- 4 Realización de trabajos

### BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Bustillo, R. (2000): *Comercio exterior: material y ejercicios*, UPV  
Cantos, M. (1998): *Introducción al comercio internacional*, Ediouc  
Jerez Riesco, J.L. (1999): *Comercio internacional*, ESIC  
Jiménez, G. (1998): *Fundamentos de comercio internacional*, CCI  
Llamazares, o. Y Nieto, A. : *Negociación internacional*, PIRAMIDE  
Ramberg, Jam (1999): *ICC guide to INCOTERMS 2000*, ICC  
Varios(1996): *Curso de especialistas en comercio exterior*, ICEX  
Varios (1999): *Estrategia y gestión del comercio Exterior*, ICEX  
Varios (1999): *Operativa y práctica del comercio exterior*, ICEX