

Proyecto Extraordinario

Instrucciones:

- Después de haber realizado todas y cada una de las lecturas, ejercicios, actividades, foros de discusión del curso, estás preparado para reconocer las situaciones de negociación, pues cuentas con las herramientas para planificar, ejecutar y culminar negociaciones exitosas y podrás maximizar tus resultados.
 - Razón por la cual este proyecto consta de investigar cómo la cultura afecta la dinámica de las negociaciones entre China y México y viceversa. Tendrás que comparar las negociaciones en China y en México. El objetivo es que conozcas cómo el conflicto está latente en las negociaciones internacionales y la importancia de seguir un protocolo de acuerdo a la cultura con la que se quiere negociar.
1. Realizar una descripción breve, concisa y precisa de la cultura China en las negociaciones.
 - ¿Cómo definen y realizan una negociación?
 - ¿Cómo perciben la oportunidad de una negociación?
 - ¿Cómo eligen a los negociadores?
 - ¿Qué protocolo siguen?
 - Aspectos importantes de la comunicación no verbal.
 - Sensibilidad al tiempo.
 - Propensión al riesgo.
 - La importancia que se otorga a la persona o grupo.
 - ¿Cómo concluyen los acuerdos?
 - ¿En qué grado los negociadores manifiestan sus emociones?
 2. Realizar una descripción breve, concisa y precisa de la cultura de México en las negociaciones.
 - ¿Cómo definen y realizan una negociación?
 - ¿Cómo perciben la oportunidad de una negociación?
 - ¿Cómo eligen a los negociadores?
 - ¿Qué protocolo siguen?
 - Aspectos importantes de la comunicación no verbal.
 - Sensibilidad al tiempo.
 - Propensión al riesgo.
 - La importancia que se otorga a la persona o grupo.
 - ¿Cómo concluyen los acuerdos?
 - ¿En qué grado los negociadores manifiestan sus emociones?

Proyecto Extraordinario

3. Menciona 10 conflictos comunes que sufre un mexicano al querer negociar con Japón.
4. ¿Qué estrategias de negociación utilizarías para negociar con Japón?
5. Menciona ¿Cómo se evitan los conflictos culturales en las negociaciones?

Contesta todos los anteriores de manera concisa, precisa y justifica todas tus respuestas. A continuación te dejamos una sugerencia de cómo realizar el proyecto:

Negociaciones Estados Unidos vs Japón

| | Estados Unidos | Japón |
|------------------------------|----------------|-------|
| Cultura | | |
| Definición de negociación | | |
| Proceso de Negociación | | |
| Oportunidad de negociación | | |
| Elección de negociadores | | |
| Protocolo de una negociación | | |
| Comunicación Verbal | | |
| Comunicación no verbal | | |
| Sensibilidad al tiempo | | |

Proyecto Extraordinario

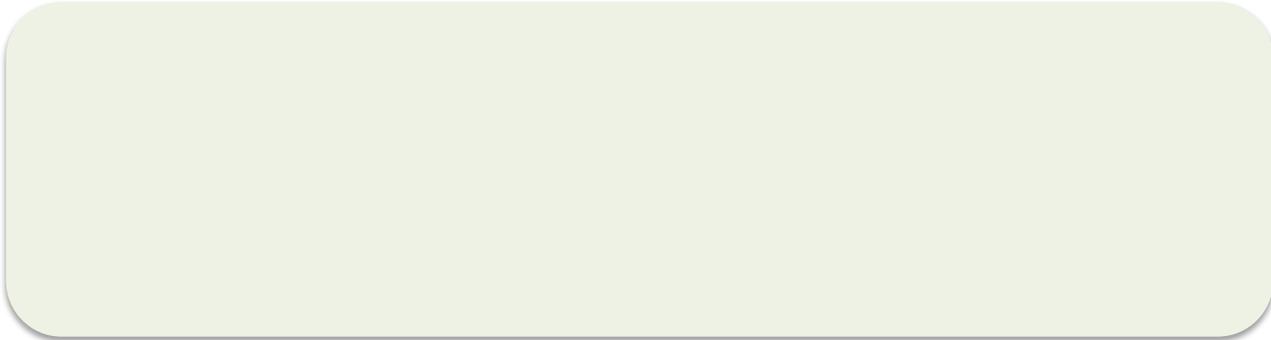
| | | |
|---|--|--|
| Propensión al riesgo | | |
| Importancia a la persona o grupo | | |
| Conclusión de acuerdos | | |
| Emociones | | |

Menciona 10 conflictos comunes que sufre un mexicano al querer negociar con Japón y justifica tu respuesta.

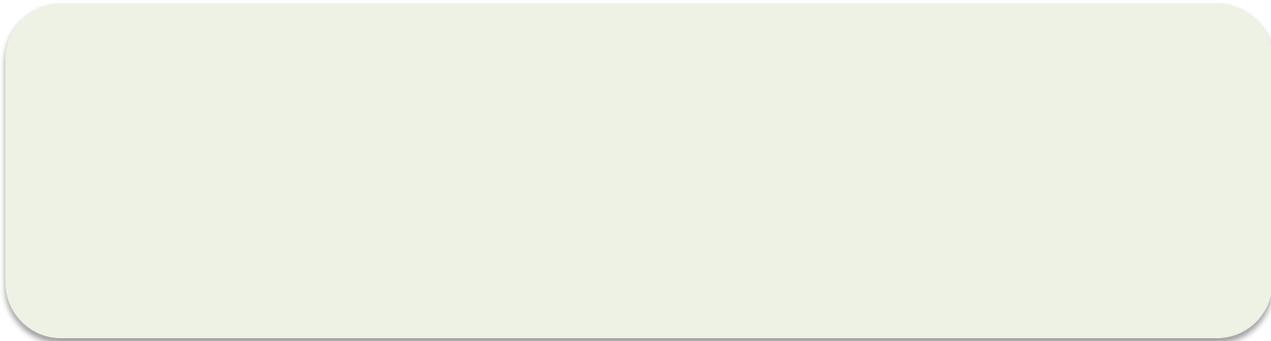
- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Proyecto Extraordinario

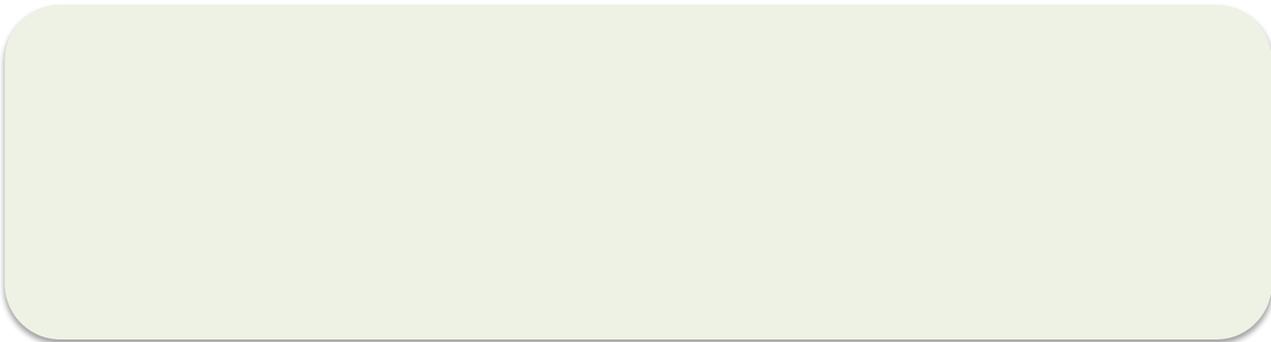
¿Qué estrategias de negociación utilizarías para negociar con Japón?



En base a los conocimientos adquiridos en la materia, ¿Cómo se evitan los conflictos culturales en las negociaciones?



Bibliografía



Proyecto Extraordinario

LISTA DE COTEJO

| Elemento | Valor | obtenido |
|--|----------|----------|
| <ul style="list-style-type: none">Menciona la cultura de Estados Unidos y Japón | 1 | |
| <ul style="list-style-type: none">Da la definición de negociaciones de Estados Unidos y Japón . | 1 | |
| <ul style="list-style-type: none">Indica el proceso de negociación de Estados Unidos y Japón | 1 | |
| <ul style="list-style-type: none">Describe cómo manejan la oportunidad de negocios en Estados Unidos y Japón | 1 | |
| <ul style="list-style-type: none">Cuenta cómo seleccionan negociadores en Estados Unidos y Japón | 1 | |
| <ul style="list-style-type: none">Describe el protocolo de negociación en Estados Unidos y Japón . | 1 | |
| <ul style="list-style-type: none">Dice cómo afecta la comunicación verbal en las negociaciones entre Estados Unidos y Japón | 1 | |
| <ul style="list-style-type: none">Dice cómo afecta la comunicación no verbal en las negociaciones entre Estados Unidos y Japón | 2 | |
| <ul style="list-style-type: none">Compara la sensibilidad al tiempo entre México y China. | 1 | |
| <ul style="list-style-type: none">Describe la propensión al riesgo de los negociadores de México y China. | 1 | |
| <ul style="list-style-type: none">Argumenta la importancia a la persona o grupo en Estados Unidos y Japón | 1 | |
| <ul style="list-style-type: none">Menciona cómo llegan a acuerdos los negociadores en Estados Unidos y Japón | 1 | |
| <ul style="list-style-type: none">Menciona el manejo de emociones en Estados Unidos y Japón . | 1 | |
| <ul style="list-style-type: none">Enlista 10 conflictos comunes en las negociaciones Estados Unidos y Japón | 1 | |
| <ul style="list-style-type: none">Menciona su estrategia o estrategias para negociar con Japón | 1 | |
| <ul style="list-style-type: none">Describe cómo se evitan los conflictos culturales en las negociaciones. | 3 | |
| <ul style="list-style-type: none">Pone Bibliografía. | 1 | |

Proyecto Extraordinario

| | | | |
|--|--------------|-----------|--|
| | Total | 20 | |
|--|--------------|-----------|--|

Retroalimentación

| |
|--|
| |
|--|