

Proyecto Final

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 Final

3. Menciona 10 conflictos comunes que sufre un mexicano al querer negociar con China.
4. ¿Qué estrategias de negociación utilizarías para negociar con China?
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 México Vs China

	México	China
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 Final

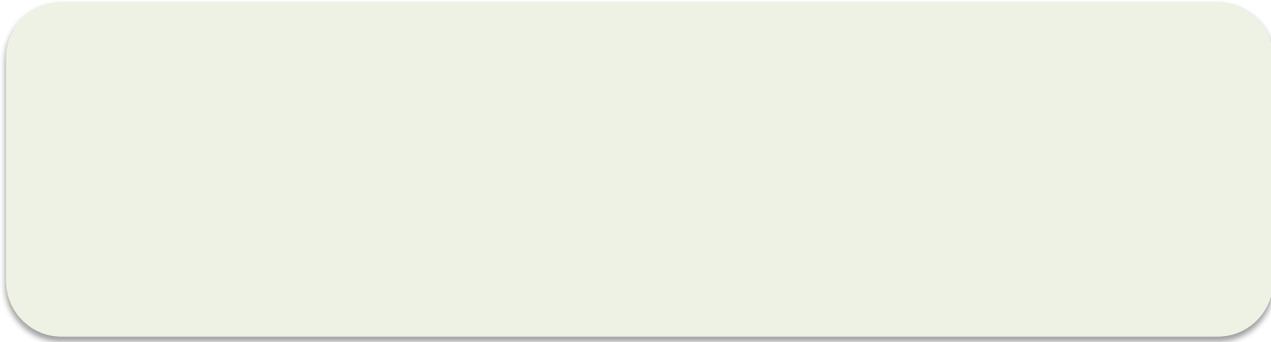
Propensión al riesgo		
Importancia a la persona o grupo		
Conclusión de acuerdos		
Emociones		

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

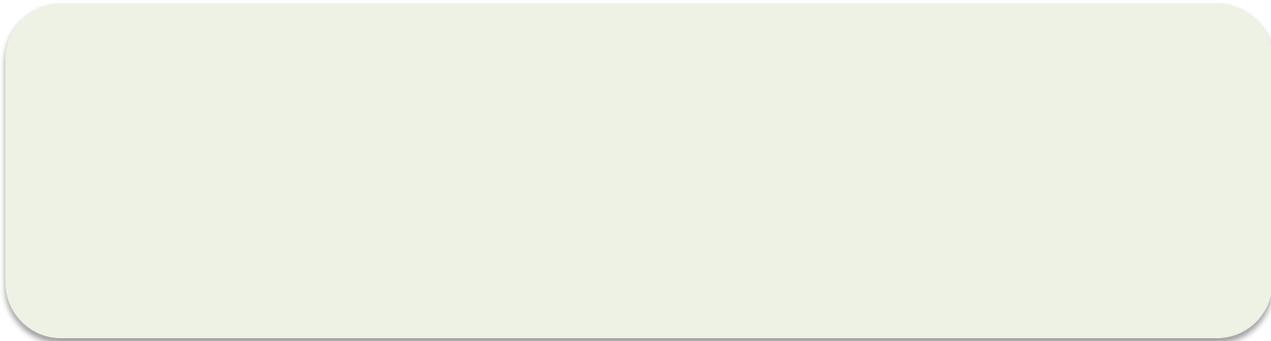
- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Proyecto Final

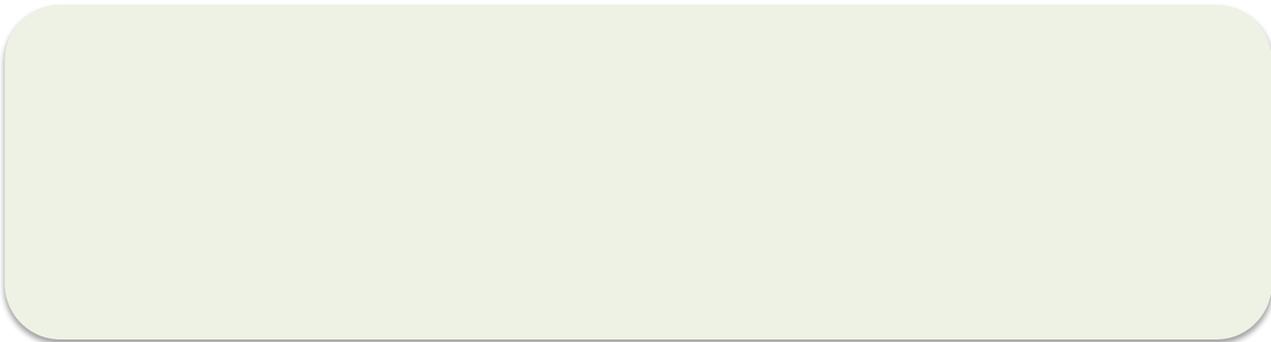
¿Qué estrategias de negociación utilizarías para negociar con China?

A large, empty, light green rounded rectangular box with a thin grey border, intended for the student's response to the first question.

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

A large, empty, light green rounded rectangular box with a thin grey border, intended for the student's response to the second question.

Bibliografía

A large, empty, light green rounded rectangular box with a thin grey border, intended for the student's bibliography.

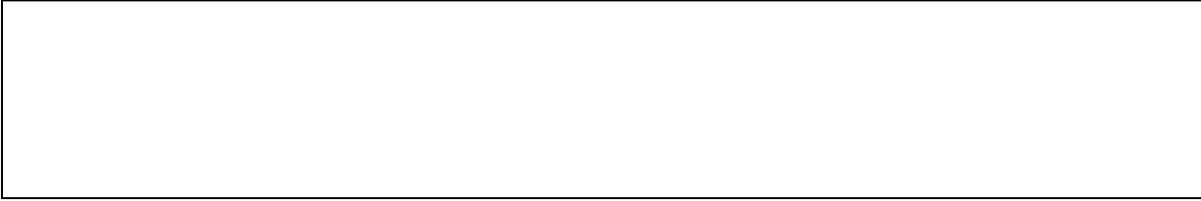
Proyecto Final

LISTA DE COTEJO

Elemento	Valor	obtenido
<ul style="list-style-type: none">Menciona la cultura de México y China.	1	
<ul style="list-style-type: none">Da la definición de negociaciones de México y China.	1	
<ul style="list-style-type: none">Indica el proceso de negociación de México y China.	1	
<ul style="list-style-type: none">Describe cómo manejan la oportunidad de negocios en México y China.	1	
<ul style="list-style-type: none">Cuenta cómo seleccionan negociadores en México y China.	1	
<ul style="list-style-type: none">Describe el protocolo de negociación en México y China.	1	
<ul style="list-style-type: none">Dice cómo afecta la comunicación verbal en las negociaciones entre México y China.	1	
<ul style="list-style-type: none">Dice cómo afecta la comunicación no verbal en las negociaciones entre México y China.	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 México y China.	1	
<ul style="list-style-type: none">Menciona cómo llegan a acuerdos los negociadores en México y China.	1	
<ul style="list-style-type: none">Menciona el manejo de emociones en México y China.	1	
<ul style="list-style-type: none">Enlista 10 conflictos comunes en las negociaciones México - China.	1	
<ul style="list-style-type: none">Menciona su estrategia o estrategias para negociar con China.	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	
Total	20	

Proyecto Final

Retroalimentación

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for providing feedback or comments.