**PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Profesor: Gustavo A. Carrascal Córdoba

Administrador de Empresa y Negocios Internacionales

**CONTENIDO**

**Concepto de la negociación**

**Objetivos**

**Definiciones**

**Que no es negociación**

**Historia de la negociación**

**Ámbitos de la negociación**

* Objetivos
* Evaluación
* Donde se negocia
* Negociación política
* Negociación comercial
* Negociación privada
* Negociación social

**Teorías del comercio exterior**

Objetivos

* La teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith
* La teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo
* La teoría de las proporciones del factor Eli Heckscher y Berlin Ohlin
* La paradoja Wassily Leontief
* La teoría de los rangos de producto trasplantados de Staffan Burenstam
* Teoría del ciclo del producto Raymond Vernon
* Mercados imperfectos y comercio estratégico Paúl Krugman
* La ventaja competitiva de las naciones Michael Porter

**Pasos de la negociación**

**El entorno de los negocios internacionales (ojo)**

**Clases de entorno (ojo)**

**Característica de los entornos (ojo)**

**La cultura**

**Elementos que conforman la cultura**

**Estrategias y técnicas para hacer una negociación**

**Tipos de negociación**

**Estilos de negociadores**

**Términos de negociación**

**Los medios de pago de las negociaciones internacionales**