

MOOC: Globalización y negociación intercultural



En este Mooc abordarás aspectos relevantes para la generación de ideas de negocio: ¿qué son?, métodos y fuentes para generarlas, y atributos que deben tenerse en cuenta al momento de seleccionarlas.

¿Cuáles son las competencias que adquieres con el curso MOOC Globalización y Negociación Intercultural?

- Reconocimiento de las características conceptuales de los principios de la negociación intercultural.
- Concepción de diferentes relaciones entre la cultura y la sociedad global, con el fin de construir escenarios futuros de negociación desde diversas miradas.
- Análisis de las posibilidades de negociación con personas de otras culturas y su aplicabilidad en su campo de desempeño profesional.
- Comprensión de las relaciones globales como escenarios relevantes y necesarios en un proceso de continuo intercambio cultural y comercial.

- Reconocimiento de las ventajas y limitaciones de los intercambios culturales tendientes a la integración global o al reforzamiento de la identidad cultural local.
- Reconocimiento de las posibilidades de la diversidad cultural en relación con procesos de negociación en el ámbito de desarrollo profesional.
- Identificación de los conceptos fundamentales de las estrategias de negociación internacional.
- Relacionamiento, a través de diversos ejercicios, de los efectos de las variables culturales y sociales que intervienen en las negociaciones.
- Formulación de propuestas desde un rol profesional alrededor de los efectos de la cultura, la religión o el idioma en la negociación.

Facultad o Clasificación: Educación Continuada

Duración: 10 Horas

Plan de estudio:

Módulo 1. Negociación intercultural: conceptos básicos.

Módulo 2. Globalización y cultura.

Módulo 3. Estrategias de negociación intercultural en la globalización.