

CFGS COMERÇ INTERNACIONAL M9- NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL

1. TEMPORALITZACIÓ I RELACIÓ D'UNITATS FORMATIVES I NUCLIS FORMATIUS

MP1: NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL (99 h)				
Unitats formatives	Hores min +HLLD	Durada	Data inici	Data final
UF1 CONTRACTACIÓ INTERNACIONAL	33 h	33 h	14-09-2021	28-01-2022
UF2 ESTRATÈGIES DE NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL	33 h	33 h	01-02-2022	03-06-2022

Aquest mòdul no disposa d'hores de lliure disposició. Les unitats formatives s'impartiran de manera simultània, UF1 i UF2. Aquest mòdul correspon al 1r curs.

UF1 CONTRACTACIÓ INTERNACIONAL (33 h)

UF2 ESTRATÈGIES DE NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL (33 h)

Nuclis Formatius	Hores	Resultats d'aprenentatge
NF1: Anàlisi i selecció de proveïdors.	10	1
NF2: Comunicació internacional.	10	2
NF3: El procés de negociació internacional.	13	3

2. ESTRATÈGIES METODOLÒGIQUES I ORGANITZACIÓ DEL MÒDUL

Es tracta de transmetre coneixements i estimular el pensament crític i la participació activa dels alumnes. L'aprenentatge ha de basar-se en el "saber-ho fer" i el contingut del mateix aprenentatge s'ha de definir al voltant dels processos reals de treball. Els casos reals de simulació empresarial serà una eina de gran utilitat.

El procés d'ensenyament-aprenentatge s'ha de basar en la realització d'activitats que incentivin i motivin les iniciatives dels alumnes i el procés d'aprenentatge, de tal manera que, tenint en compte els seus coneixements previs, els alumnes puguin desenvolupar les seves capacitats de comprensió, anàlisi i utilització correcta de la informació, connectant l'aula amb un entorn professional.

Es potenciarà el gust per la matèria, per tal que les activitats proposades suscitin l'interès de l'alumnat aproximant les situacions d'aprenentatge a les seves inquietuds i necessitats i al grau de desenvolupament de les seves capacitats.

Es promourà el treball en equip, buscant la cooperació i desenvolupament de la responsabilitat en els alumnes. Els alumnes hauran de realitzar, de forma individualitzada o en grups, les activitats encomanades pel professor: qüestionaris, disseny d'esquemes, etc.

CFGS COMERÇ INTERNACIONAL M9- NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL

En aquest mòdul es treballaran els *Incoterms* 2020 de forma extensiva per tal de que la resta de mòduls puguin nodrir-se d'aquesta informació.

2.1. Distribució d'Unitats Formatives en el mòdul:

El mòdul està dividit en 2 unitats formatives al llarg del 1r curs del cicle.

Distribució del mòdul			
Curs	Unitats formatives	Hores Totals	Hores setmanals
1r	UF1, UF2	66	2

2.2. Organització:

1r CURS

		SETMANES																																
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33
HORES	1	UF1 Contractació internacional (2h x 16,5 set = 33h)																																
	2																	UF2 Estratègies de negociació internacional (2h x 16,5 set = 33h)																

3. AVALUACIÓ DEL MÒDUL: CRITERIS

Per a superar el mòdul, l'alumne haurà de superar de forma independent les 2 unitats formatives amb una nota igual o superior a 5 sobre 10.

La nota final del mòdul s'obté de forma ponderada segons la següent fórmula:

$$Q_{MP9} = 0,5 \cdot Q_{UF1} + 0,5 \cdot Q_{UF2}$$

Durant el curs els alumnes que tinguin que recuperar una unitat formativa se'ls proposarà un pla de treball que els permeti recuperar-les. Per comprovar el grau d'assoliment es realitzarà una prova objectiva que haurà de ser aprovada i serà requisit imprescindible l'entrega de treballs encomanats pel professor.

CFGS COMERÇ INTERNACIONAL M9- NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL

4. ESPAIS, EQUIPAMENTS I RECURSOS DEL MÒDUL

Els espais són els requerits per al cicle de CFGS

Aula	Descripció	Capacitat	Equipament del mòdul	Utilització
Polivalent	Aula de classe 1	30	- Pissarra - PC professor amb projector - Equip de so	Explicacions professorat Treball individual Activitats teòriques i elaboració de qüestionaris
Polivalent	Aula de classe 2	30	- Pissarra - PC professor amb projector - Equip de so	Explicacions professorat Treball individual Activitats teòriques i elaboració de qüestionaris
Tècnica	Aula tècnica	36	- Pissarra - PC professor amb projector - 36 Ordinadors (PCs)	Explicacions professorat Treball individual o en grup Exercicis pràctics i elaboració de documentació

5. PROGRAMACIÓ UNITATS FORMATIVES

UF1: CONTRACTACIÓ INTERNACIONAL

Durada: 33 hores.

a) Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació.

1. Interpreta la normativa i els usos habituals que regulen la contractació internacional, analitzant la seva repercussió en les operacions de comerç internacional.

1.1 Identifica les fonts jurídiques que regulen la contractació internacional.

1.2 Reconeix el valor jurídic dels convenis internacionals, dels organismes internacionals i dels usos uniformes en la contractació internacional.

1.3 Valora la importància d'utilitzar la llengua anglesa en la contractació internacional i les versions originals de la normativa i usos uniformes internacionals.

1.4 Identifica la terminologia jurídica emprada i la normativa mercantil que regula els contractes internacionals de compravenda.

1.5 Analitza les condicions i obligacions derivades de la utilització dels *Incoterms 2020* en les operacions de comerç internacionals.

1.6 Identifica les parts i elements d'un contracte de compravenda internacional, diferenciant les clàusules facultatives de les obligatòries.

**CFGS COMERÇ INTERNACIONAL
M9- NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL**

1.7 Reconeix vies de resolució de conflictes derivats de les condicions dels contractes internacionals, establertes en el dret internacional.

1.8 Valora els avantatges d'emprar les clàusules d'arbitratge o mediació internacional, entre d'altres, en la resolució de conflictes de comerç internacional.

1.9 Analitza les característiques generals que regulen els concursos i licitacions internacionals.

2. Elabora contractes internacionals, incorporant els acords presos en els processos de negociació i aplicant la normativa, usos i costums internacionals.

2.1 Identifica els models documentals utilitzats en la negociació d'operacions comercials internacionals.

2.2 Redacta les clàusules d'un precontracte d'una operació comercial internacional, aplicant la normativa de contractació internacional.

2.3 Identifica els drets i obligacions derivats de la inclusió de *l'Incoterm 2020* acordat al contracte de compravenda internacional.

2.4 Identifica els diferents tipus de contractes mercantils internacionals que s'utilitzen.

2.5 Caracteritza els models documentals que representen els contractes mercantils internacionals.

2.6 Confecciona el contracte adequat a l'operació comercial internacional.

2.7 Identifica les parts que componen els plecs de condicions i les ofertes comercials en els concursos i licitacions internacionals.

2.8 Utilitza aplicacions informàtiques a la redacció de les clàusules tipus del contracte mercantil internacional.

2.9 Interpreta contractes internacionals d'importació i d'exportació en llengua anglesa.

3. Planifica el desenvolupament i el procés de control dels acords contractuals internacionals, obtenint informació dels agents que intervenen.

3.1 Organitza el procés de control de la força de vendes/distribuïdors/agents comercials, emprant sistemes de comunicació i informació.

3.2 Identifica problemes, oportunitats i tendències del mercat.

3.3 Caracteritza els informes de clients, proveïdors, prescriptors, agents comercials i/o distribuïdors mitjançant programes informàtics.

3.4 Elabora ratis específics d'evolució i rendibilitat de les vendes, emprant programes informàtics específics.

3.5 Elabora plans d'actuació que indueixen a la motivació, perfeccionament i metodologia de la força de vendes pròpia o de distribuïdors.

3.6 Estableix un programa de fidelització dels distribuïdors.

3.7 Defineix els mètodes rellevants de control en el desenvolupament i execució dels processos de comercialització internacional.

3.8 Defineix el procés de control que caldrà que segueixin les comandes realitzades per clients i proveïdors internacionals, emprant sistemes i programes informàtics.

3.9 Identifica les incidències més comuns que es puguin originar en els processos de compravenda internacional.

CFGS COMERÇ INTERNACIONAL M9- NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL

b) Continguts:

1. Interpretació de la normativa i usos habituals que regulen la contractació internacional:

1.1 El contracte internacional:

1.1.1 Llei aplicable.

1.1.2 Elecció de la llei aplicable.

1.1.3 Llei aplicable en defecte d'elecció.

1.1.4 Principis UNIDROIT als contractes internacional.

1.1.5 Regles de la Cambra de Comerç Internacional. Versions en llengües oficials i en llengua anglesa.

1.1.6 Els Incoterms 2020: condicions i obligacions. Versions en llengües oficials i en llengua anglesa.

1.2 L'arbitratge i la mediació internacional.

1.3 Concursos i licitacions internacionals.

2. Elaboració de contractes internacionals:

2.1 El contracte de compravenda internacional.

2.1.1 Convenció de Viena de 1980.

2.1.2 Lex Mercatoria Internacional.

2.1.3 Aspectes a acordar en la negociació: quantitat, preu, descripció del producte i referència, terminis i condicions de lliurament/recepció, terminis de pagament/cobrament, entre d'altres.

2.2 Etapes del contracte de venda internacional:

2.2.1 L'oferta comercial.

2.2.2 Condicions generals d'una venda d'exportació

2.2.3 L'acceptació

2.2.4 Clausulat del contracte:

2.2.4.1 Clàusules de caràcter econòmic: preu, productes, modalitat de transport i condicions de lliurament.

2.2.4.2 Clàusules de caràcter jurídic: objecte del contracte, parts contractants, transferència de la propietat, clàusules de compromís, clàusules penals, clàusules resolutòries, clàusules exoneratòries, clàusula de salvaguarda, entrada en vigor del contracte, llei, jurisdicció competent, idioma del contracte.

2.3 Els contractes d'intermediació comercial:

2.3.1 El contracte de comissió o representació.

2.3.2 El contracte de mediació o corretatge.

2.3.3 El contracte d'agència. Clàusules: Parts, objecte, data d'entrada en vigor, finalització del contracte, remuneració de l'agent, sanció per no execució i tractament dels litigis, obligacions del principal, obligacions de l'agent, clàusula Ducreire, entre d'altres.

2.4 Els contractes de distribució comercial:

2.4.1 El contracte de distribució o concessió

2.4.2 El contracte de franquícia

2.5 Els contractes de transferència de tecnologia:

2.5.1 Acords de llicència de patent.

2.5.2 Acords de llicència de know-how.

CFGS COMERÇ INTERNACIONAL

M9- NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL

2.6 Els contractes de joint-venture o d'empresa conjunta.

2.7 Els contractes informàtics internacionals.

2.8 Els contractes de subministrament.

2.9 Els contractes de prestacions de serveis i resultat.

2.10 Contractació mitjançant concursos o licitacions internacionals.

2.11 Vies de prevenció de conflictes: L'arbitratge internacional.

2.12 Anglès comercial.

3. Planificació del desenvolupament i control dels acords contractuals internacionals:

3.1 Organització d'operacions de compravenda internacional

3.1.1 La gestió de l'equip comercial.

3.1.1.1 La composició de l'equip de vendes d'exportació.

3.1.1.2 La retribució dels venedors a l'estranger.

3.1.1.3 El control de l'equip de vendes

3.1.1.4 El sistema de recompenses i de sancions de l'equip de vendes.

3.1.2 Accions dirigides als distribuïdors

3.1.2.1 La diversitat dels distribuïdors: Importador, detallista independent i punt de venda pertanyent a una central de compra, entre d'altres.

3.1.2.2 Programes de fidelització dels distribuïdors.

3.1.3 El desenvolupament de les relacions amb els representants locals:

3.1.3.1 Comissionistes. Concessionaris. Franquícies.

3.1.4 Tècniques de motivació, perfeccionament i temporització de la xarxa de vendes.

3.2 Seguiment de les compres.

3.2.1 Ratis de control de les operacions i seguiment al llarg del temps.

3.2.2 Anàlisi gràfic del seguiment de les compres: Spider graph (gràfic radial o d'aranya o de radar)

3.3 Control de qualitat d'operacions internacionals.

**CFGS COMERÇ INTERNACIONAL
M9- NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL**

c) Activitats d'ensenyament i aprenentatge:

UF1: CONTRACTACIÓ INTERNACIONAL (33 h).					
Activitats d'ensenyament i aprenentatge		RA	Cont.	Avaluació	
				CA	Instruments d'avaluació
A1- El contracte internacional		9 h.	1	1.1	1.1
Descripció	<ul style="list-style-type: none"> • Explicació teòrica del professor sobre els elements de dret del contracte internacional. • Explicació teòrica del professor sobre els Incoterms: condicions i obligacions. • Explicació teòrica del professor sobre vies de resolució de conflictes derivats dels contractes internacionals. • Exercici: Exercicis pràctics de resolució de conflictes. • Exercici (Ex 1): Càlcul oferta comercial en funció dels incoterms. • Qüestionari (Q1). 		1.2	1.2	
				1.3	
				1.4	
				1.5	
				1.6	
				1.7	
				1.8	
A2- Els concursos i licitacions internacionals		3 h.	1	1.3	1.9
Descripció	<ul style="list-style-type: none"> • Explicació teòrica del professor sobre els concursos i licitacions internacionals. • Qüestionari (Q2) 				<ul style="list-style-type: none"> • Prova escrita (PE 1).
A3- Tipus de contractes mercantils		10 h.	2	2.1	2.1
Descripció	<ul style="list-style-type: none"> • Explicació teòrica del professor sobre els contractes de compravenda internacional. • Explicació del clausulat del contracte. • Explicació teòrica del professor sobre els diferents tipus de contractes mercantils internacionals. • Exercici (Ex 2): Exercicis de contractes mercantils internacionals. • Prova escrita (PE 1) 		2.2	2.2	<ul style="list-style-type: none"> • Prova escrita (PE 2).
			2.3	2.3	
			2.4	2.4	
			2.5	2.5	
			2.6	2.6	
			2.7	2.7	
			2.8	2.8	
			2.9	2.9	
			2.10		
			2.11		
			2.12		

**CFGS COMERÇ INTERNACIONAL
M9- NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL**

A4- La força de vendes		6 h.	3	3.1	3.1	
Descripció	<ul style="list-style-type: none"> • Explicació teòrica del professor sobre els agents que formen la força de vendes. • Explicació ratis de rendibilitat de vendes. • Exercici (Ex 3): Exercici pràctic de resolució de diferents situacions. 			3.2	3.3	
				3.4	3.5	3.6
A5- La postvenda		5 h.	3	3.2	3.7	
Descripció	<ul style="list-style-type: none"> • Explicació teòrica del professor sobre el seguiment de les compres i control de qualitat de les operacions. • Exercici (Ex 4): Anàlisi gràfic del seguiment de les compres. 		3.3	3.8	<ul style="list-style-type: none"> • Prova escrita (PE 3). 	
				3.9		

NOTA: com a instruments d'avaluació es poden fer servir proves escrites (PE), realització d'exercicis (Ex), qüestionaris (Q), treballs amb exposició (Exp.)

Metodologia de la unitat formativa:

La unitat formativa inclou activitats conceptuals i pràctiques.

Activitats conceptuals:

Es realitzaran a l'aula. Les activitats conceptuals estaran formades per:

- Qüestionaris: Els qüestionaris de les proves escrites estaran formats per preguntes a completar.
- Realització d'esquemes i treballs monogràfics sobre el tema.

Instruments d'avaluació:

L'avaluació de la UF1 es realitzarà de forma contínua al llarg de la seva durada.

Els instruments d'avaluació estaran formats per les proves escrites i treballs pràctics realitzats durant el curs.

Prova escrita (Pe): Qüestionaris i tests.

A més a més, per poder superar la UF de forma continua, l'alumnat haurà d'aprovar totes les activitats que el professor proposarà al llarg del curs i tenir tots els apunts de classe (escrits a mà o a l'ordinador) complets i actualitats. El professor procedirà a verificar que l'alumnat té tots els apunts complets al llarg de tot el curs.

**CFGS COMERÇ INTERNACIONAL
M9- NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL**

El següent quadre mostra com s'obté la qualificació de cada RA, en funció dels instruments d'avaluació:

Qualificació dels Resultats d'Aprenentatge	Proves escrites			% de la nota final
	PE1	PE2	PE3	
RA1	30%			30%
RA2		30%		30%
RA3			40%	40%

La qualificació de la UF1 (Q_{UF1}) s'obté, en aquest cas, segons la següent ponderació:

$$Q_{UF1} = 0,30 \cdot RA1 + 0,30 \cdot RA2 + 0,40 \cdot RA3$$

En cas de no superar la UF de forma contínua, es realitzarà una prova en el període de convocatòria extraordinària establert pel centre. Aquesta prova constarà d'una part escrita.

Espais, equipaments i recursos de la unitat formativa:

En el tractament didàctic d'aquest mòdul, s'hauran d'utilitzar recursos materials impresos, i informàtics.

Per a l'alumne:

- Apunts i materials penjats al campus virtual
- Enllaços a pàgines web d'interès.
- Presentacions en PowerPoint d'unitats.

Altres recursos:

- L'equipament normal d'una de les aules assignades al cicle.
- Llibres especialitzats sobre els diferents temes a què fa referència el mòdul.
- Equips informàtics connectats a Internet.

Bibliografia

Llibres de text:

Domingo Cabeza, P. C. (2013). Negociación Intercultural, Estrategias y Técnicas de Negociación Internacional. Marge Books.

Echarri, M. D. (1999). Modelos de Contratos Internacionales. Fundación Confemetal.

**CFGS COMERÇ INTERNACIONAL
M9- NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL****UF2: ESTRATÈGIES DE NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL**

Durada: 33 hores.

a) Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació.

1. Selecciona els proveïdors potencials, utilitzant les fonts d'informació disponibles i analitzant les seves condicions comercials.

1.1 Utilitza les tècniques adequades de recerca i selecció de proveïdors internacionals.

1.2 Identifica els principals riscos interns i externs en les operacions comercials internacionals, atenent a la rendibilitat i seguretat de l'actuació comercial.

1.3 Identifica els termes i les condicions comercials que han de complir els proveïdors internacionals.

1.4 Selecciona proveïdors, en funció dels objectius marcats per l'organització.

1.5 Confecciona fitxers mestres de proveïdors internacionals, en suport informàtic.

1.6 Elabora informes de la selecció de proveïdors internacionals en suports informàtics.

1.7 Actualitza les bases de dades i els fitxers de proveïdors de forma periòdica, segons procediments basats en la seguretat i la confidencialitat.

2. Estableix processos de comunicació amb clients i proveïdors internacionals segons els protocols empresarials i costums del país, emprant els mitjans i sistemes adequats.

2.1 Reconeix les tècniques més emprades en les relacions de comunicació internacional.

2.2 Identifica les principals normes de comunicació verbal i no verbal de les diverses cultures.

2.3 Planifica les fases d'una entrevista personal amb finalitats comercials en el context internacional.

2.4 Elabora documents escrits basats en propostes d'informació per part d'un client, agent o proveïdor en el que s'observi el tractament més adequat al país.

2.5 Utilitza tècniques adequades a cada situació i a l'interlocutor, per a realitzar converses telefòniques, videoconferències, reunions i/o comunicacions escrites amb un client, agent o proveïdor.

2.6 Elabora documents amb els punts claus que cal tractar a una reunió amb un client, agent o proveïdor.

2.7 Utilitza suports informàtics o de noves tecnologies per l'elaboració i transmissió de documents comercials derivats de comunicacions entre les parts.

2.8 Identifica les diferències culturals i efectua una aproximació a la cultura nacional de l'altra part.

2.9 Identifica les normes de protocol internacional com a eina per a l'aproximació entre les parts.

2.10 Utilitza les normes de protocol pel desenvolupament de les negociacions internacionals.

2.11 Empra les noves tecnologies de la informació i comunicació en els processos de comunicació amb operadors internacionals.

2.12 Empra la llengua anglesa en comunicacions escrites i orals.

3. Disseny el procés de negociació amb clients i/o proveïdors, proposant els termes més avantatjats per l'organització.

3.1 Identifica els factors essencials que conformen l'oferta i demanda de productes i/o la prestació de serveis en operacions internacionals.

3.2 Programa les diferents etapes del procés de negociació en una operacions internacionals.

3.3 Utilitza les principals tècniques de negociació internacional en les operacions internacionals.

CFGS COMERÇ INTERNACIONAL

M9- NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL

- 3.4 Utilitza la terminologia comercial habitual en l'àmbit internacional en les operacions internacionals.
- 3.5 Coneix les característiques més rellevants de les negociacions de diferents cultures.
- 3.6 Elabora un pla per iniciar negociacions en el que es tingui en compte la idiosincràsia, normes, protocols i costums del país del client i/o proveïdor.
- 3.7 Defineix els principals paràmetres i els límits màxims i mínims que configuren una oferta presentada a clients internacionals.
- 3.8 Realitza informes que recullen els acords de la negociació, emprant programes i mitjans informàtics.

b) Continguts:

1. Selecció de proveïdors potencials:

1.1 La funció de les compres:

1.1.1 Les especificitats de la funció de les compres.

1.1.2 Tipus de compres: La segmentació de les compres. El portafolis de compres: Avaluació del risc i del benefici. Les estratègies de compres.

1.1.3 El procés de les compres.

1.1.4 Organització de les compres.

1.2 Les compres internacionals:

1.2.1 La internacionalització de les compres: L'aprovisionament a l'estranger. El global sourcing. Els riscos de les compres internacionals. Els circuits i xarxes de vendes L'aproximació tradicional. L'e-procurement. Els mercats electrònics. Les limitacions logístiques, duaneres i financeres.

1.2.2 La recerca de proveïdors potencials: Quadern de càrregues tècniques i funcionals. Identificació dels proveïdors potencials: Fonts d'informació. Preselecció del proveïdor. Contacte amb el proveïdor: Request for quote.

1.2.3 Els criteris de selecció. Anàlisi gràfic dels proveïdors seleccionats: Spider graph (gràfic radial o d'aranya o de radar)

2. Establir el procés de comunicació en les relacions internacionals:

2.1 Fonts d'informació sobre comerç internacional.

2.2 Mitjans i sistemes de comunicació internacional.

2.3 La comunicació interpersonal:

2.3.1 Els actors de la relació.

2.3.2 Els problemes de la comunicació.

2.3.3 Estratègies relacionals.

2.3.4 La interculturalitat dins de la comunicació.

2.4 La comunicació verbal i no verbal, en un context d'interculturalitat.

2.5 El coneixement d'un mateix i dels altres.

2.6 Les competències relacionals:

2.6.1 L'assertivitat.

2.6.2 L'escolta activa.

2.6.3 L'argumentació.

2.6.4 Les regles de la convivència.

2.6.5 L'aparença física com element de comunicació.

2.6.6 La capacitat de generar estrès.

CFGS COMERÇ INTERNACIONAL

M9- NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL

2.6.7 Les competències relacionals interculturals.

2.7 L'entrevista.

2.7.1 La realització de l'entrevista telefònica o videoconferència:

2.7.2 Condicions d'èxit.

2.7.3 Guia d'entrevista telefònica i videoconferència.

2.8 Protocol internacional.

2.8.1 La dimensió cultural i l'aproximació a la cultura del país: Cultura i competència intercultural. Reconeixement i respecte de les diferències culturals. Salutacions i presentacions. Noms i títols. Intercanvi de targetes. Costums a la taula. Propines. Colors i formes. Gestos. Regals.

2.8.2 Els models interculturals: Etnocentrisme i percepció social intercultural. Els principals models interculturals.

2.8.3 Desenvolupament de les competències interculturals: Les subtileses de la llengua. Els comportaments individuals i socials. L'equip multicultural.

2.9 Utilització de les tecnologies de la informació i comunicació amb operadors internacionals.

2.10 Anglès comercial.

3. Disseny del procés de negociació amb clients i/o proveïdors internacionals:

3.1 Preparació de la negociació internacional.

3.2 Marge de la negociació.

3.3 Desenvolupament de la negociació internacional.

3.4 Etapes del procés de negociació.

3.5 La compra internacional:

3.5.1 Avaluació de les ofertes dels proveïdors: La comparació de les ofertes. L'avaluació dels proveïdors.

3.5.2 La preparació de la negociació: La negociació cara a cara. Les subhastes inverses.

3.6 Consolidació de la negociació internacional.

3.7 Tècniques de negociació internacional.

3.8 Estils nacionals de negociació comercial en diferents països: anglosaxó, francès, alemany, nipó, xinès, nord-americà, hispanoamericà i àrab, entre altres.

3.9 Factors d'èxit en una negociació internacional.

3.10 Utilització d'aplicacions informàtics pel procés de negociació.

3.11 Utilització de programes de presentacions gràfiques pel procés de negociació.

**CFGS COMERÇ INTERNACIONAL
M9- NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL**

 c) Activitats d'ensenyament i aprenentatge:

UF2: ESTRATÈGIES DE NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL (33 h).					
NF1: Anàlisi i selecció de proveïdors					
Activitats d'ensenyament i aprenentatge		RA	Cont.	Avaluació	
				CA	Instruments d'avaluació
A1- Les compres internacionals		1	1.1	1.2	• Prova escrita (PE 1)
5 h.			1.2.1	1.3	
Descripció	<ul style="list-style-type: none"> • Explicació teòrica del professor sobre la funció, els tipus i el procés de compres. • Explicació teòrica sobre el global sourcing. • Explicació teòrica del professor sobre els riscos associats a les operacions comercials internacionals. • Exercici pràctic: Anàlisi de riscos. (Ex 1). • Prova escrita (PE 1) 				
	A2- La selecció de proveïdors i de mercats.		1	1.2.2	1.4
3 h		1.2.3		1.5	
Descripció	<ul style="list-style-type: none"> • Explicació teòrica del professor sobre la recerca i selecció de proveïdors i de mercats internacionals. • Treball amb exposició: Recerca, selecció i elaboració d'informes de proveïdors i mercats internacionals. 			1.6	
				1.7	

NF2: Comunicació internacional					
Activitats d'ensenyament i aprenentatge		RA	Cont.	Avaluació	
				CA	Instruments d'avaluació
A3- La comunicació internacional		2	2.1	2.1	• Prova escrita 2 (PE 2)
3 h.			2.2		
Descripció	<ul style="list-style-type: none"> • Explicació teòrica sobre sistemes de comunicació internacional. 				
	A4- La comunicació interpersonal		2	2.3	2.2
2 h.					

**CFGS COMERÇ INTERNACIONAL
M9- NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL**

Descripció	<ul style="list-style-type: none"> • Explicació teòrica sobre la comunicació interpersonal i les competències relacionals. • Explicació teòrica sobre la comunicació escrita. 		2.4 2.5 2.6 2.7	2.3 2.4 2.5 2.6 2.7 2.11		
A5- El protocol internacional		4 h.	2	2.8 2.9 2.10	2.8 2.9 2.10 2.12	<ul style="list-style-type: none"> • Treball: preparació de la negociació internacional (Exp. 1).
Descripció	<ul style="list-style-type: none"> • Explicació teòrica sobre les normes de protocol internacional. 					

NF3: El procés de negociació internacional						
Activitats d'ensenyament i aprenentatge		RA	Cont.	Avaluació		
				CA	Instruments d'avaluació	
A6- Les etapes de la negociació internacional.		6 h.	3	3.1 3.2 3.3 3.4	3.2	
Descripció	<ul style="list-style-type: none"> • Explicació teòrica sobre les etapes de la negociació internacional. 					
A7- L'oferta i la demanda.		2 h.	3	3.5	3.2	
Descripció	<ul style="list-style-type: none"> • Explicació teòrica sobre la compra internacional. 					
A8- Tècniques de negociació internacional.		8 h.	3	3.6 3.7	3.3 3.4	

**CFGS COMERÇ INTERNACIONAL
M9- NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL**

Descripció	<ul style="list-style-type: none"> • Explicació teòrica sobre tècniques de negociació internacional. • Exercici pràctic: Elaboració d'un pla de negociacions (Ex 3) 		3.8	3.5	<ul style="list-style-type: none"> • Prova escrita 3 (PE 3).
			3.9	3.6	
			3.10	3.7	
			3.11	3.8	

NOTA: com a instruments d'avaluació es poden fer servir proves escrites (PE), realització d'exercicis (Ex), qüestionaris (Q), treballs amb exposició (Exp.)

Metodologia de la unitat formativa:

La unitat formativa inclou activitats conceptuals i pràctiques.

Activitats conceptuals:

Es realitzaran a l'aula. Les activitats conceptuals estaran formades per:

- Qüestionaris: Els qüestionaris (proves escrites) estaran formats per preguntes a completar.
- Realització d'un treball sobre un pla d'exportació d'un producte igual per a tots els estudiants.

Activitats pràctiques:

- El professor proporcionarà a l'alumne el guió de la pràctica a realitzar.
- En acabar la pràctica els alumnes confeccionaran la memòria del treball realitzat segons les orientacions donades.

Instruments d'avaluació:

L'avaluació de la UF2 es realitzarà de forma contínua al llarg de la seva durada.

Els instruments d'avaluació estaran formats per les proves escrites i treballs pràctics realitzats durant el curs.

Prova escrita (Pe): Exàmens amb 2 preguntes a desenvolupar per part de l'alumnat.

Pràctiques (Pt): Exercicis i treballs realitzats de forma individual o en grup de màxim 3 persones per cada alumne.

El següent quadre mostra com s'obté la qualificació de cada RA, en funció dels instruments d'avaluació:

Qualificació dels Resultats d'Aprenentatge					% de la nota final
	Treball	Proves escrites			
	Treball 1	PE 1	PE 2	PE 3	
RA1		25%			25%
RA2	25%		25%		50%
RA3				25%	25%

**CFGS COMERÇ INTERNACIONAL
M9- NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL**

La qualificació de la UF1 (Q_{UF1}) s'obté, en aquest cas, segons la següent ponderació:

$$Q_{UF1} = 0,25 \cdot RA1 + 0,50 \cdot RA2 + 0,25 \cdot RA3$$

A més a més, per poder superar la UF de forma contínua, l'alumnat haurà d'aprovar totes les activitats que el professor proposarà al llarg del curs i tenir tots els apunts de classe (escrits a mà o a l'ordinador) complets i actualitats. El professor procedirà a verificar que l'alumnat té tots els apunts complets al llarg de tot el curs.

En cas de no superar la UF de forma contínua, es realitzarà una prova en el període de convocatòria extraordinària establert pel centre. Aquesta prova constarà d'una part escrita i d'una part pràctica.

Espais, equipaments i recursos de la unitat formativa:

En el tractament didàctic d'aquest mòdul, s'hauran d'utilitzar recursos materials impresos, i informàtics.

Per a l'alumne:

- Apunts i materials penjats al campus virtual
- Enllaços a pàgines web d'interès.
- Presentacions en PowerPoint d'unitats.

Altres recursos:

- L'equipament normal d'una de les aules assignades al cicle.
- Llibres especialitzats sobre els diferents temes a què fa referència el mòdul.
- Equips informàtics connectats a Internet.

Bibliografia

Llibres de text:

Domingo Cabeza, P. C. (2013). Negociación Intercultural, Estrategias y Técnicas de Negociación Internacional. Marge Books.

Echarri, M. D. (1999). Modelos de Contratos Internacionales. Fundación Confemetal.