

## NEGOCIOS INTERNACIONALES

*Extensión total del módulo: 45 horas*

*Número de sesiones: 30*

*Duración de cada sesión: 1,5 h*

### INTRODUCCIÓN AL CURSO

El módulo pretende capacitar al estudiante en el conocimiento sobre las funciones del management y los comportamientos necesarios para desarrollar una visión global y habilidades directivas desde una perspectiva estratégica y las actitudes interpersonales.

Revisaremos el entorno en general, la cultura y las operaciones internacionales y recursos humanos.

Los estudiantes desarrollarán sus habilidades de diferentes modos, incluyendo estudio de casos, debates, trabajo en equipo y *role playing*. El profesor solicitará diálogo interactivo entre los participantes persiguiendo un alto grado de participación.

### REQUISITOS

- Dominio de idioma español y valorable inglés.

### CONTENIDOS

#### Parte 1: EL ENTORNO GLOBAL DEL MANAGER

1. Evaluando el entorno:
  - Político
  - Económico
  - Legal
  - Tecnológico
2. Gestionando la interdependencia: Responsabilidad Social Corporativa y ética

## Parte 2: EL CONTEXTO CULTURAL DEL MANAGEMENT GLOBAL

1. Comprendiendo el rol de la cultura
2. Comunicándonos a través de las culturas
3. Negociación y Toma de decisiones Cross-cultural

## Parte 3. FORMULANDO E IMPLEMENTANDO ESTRATEGIA PARA OPERACIONES INTERNACIONALES Y GLOBALES

1. Formulando estrategia
2. Alianzas globales y estrategia de implementación

## Parte 4: LA GESTIÓN GLOBAL DE LOS RECURSOS HUMANOS

1. Reclutamiento y selección, formación y compensación dentro de las operaciones globales.
2. Desarrollando un equipo global de management
3. Motivación y liderazgo

## Parte 5: El Cuadro de Mando Integral

### EVALUACIÓN

**Examen parcial** (25%): Cuestionario verdadero /falso ( 10 preguntas)

**Evaluación continuada** (25%): incluye la entrega de casos, actividades en clase, asistencia, puntualidad, actitud y participación. Esta metodología de evaluación pone el énfasis en la evaluación continua y el trabajo diario al mismo tiempo que en la actitud e interés mostrado por la asignatura.

**Trabajo en equipo** (25%): Presentación en equipos en Power Point de un Cuadro de Mando Integral aplicado a una empresa de nueva creación.

**Examen final** (25%): A Cuestionario verdadero /falso ( 10 preguntas)

## BIBLIOGRAFÍA

BALL, DONALD A. *Negocios Internacionales : introducción y aspectos esenciales* 5A ED., 1996.

GRIFFIN, RICKY W. *International Business : a managerial perspective*. 5th ed., 2008

PISANI, NICCOLÒ. *Offshoring and the Global Sourcing of Talent : three essays on the frontier of the international management* . Barcelona : IESE, 2008

HILL, CHARLES W. *International Business – Competing in the Global Market Place*. McGraw Hill, 2008

CARTÉ, PENNY. *Bridging the Culture Gap : a practical guide to international business communication* . - 2nd ed. Kogan Page, 2008

DANIELS, JOHN D. *International Business : environments and operations*. 11th ed. Pearson/Prentice Hall, 2008

GHEMAWAT, PANKAJ *Redefining Global Strategy : crossing borders in a world where differences still matter* . Harvard Business School Press, 2007

RAMPERSAD, HUBERT K. *Total Performance Scorecard : redefining management to achieve performance with integrity*. Boston, MA : Butterworth-Heinemann, 2003.