

LA SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES

POR MEDIO DEL INSTITUTO MATÍAS ROMERO

CONVOCA

AL CURSO EN LÍNEA

CROSS-CULTURAL NEGOTIATION

QUE IMPARTIRÁ
EL INSTITUTO DE LAS NACIONES UNIDAS PARA FORMACIÓN PROFESIONAL
E INVESTIGACIONES (UNITAR))

DEL 13 DE MAYO AL 7 DE JUNIO DE 2019
(32 horas)

Este curso a distancia requiere comprometer ocho horas de estudio a la semana. Las actividades de aprendizaje y de evaluación que los participantes deberán llevar a cabo se describen en el temario que aparece más abajo, en el inciso "Metodología" (*Methodology*).

Las y los participantes podrán solicitar la asistencia de quienes estén a cargo de la tutoría y el apoyo técnico de UNITAR.

I. REQUISITOS DE ADMISIÓN

- Buen desempeño en programas previos del IMR (no se aceptarán candidaturas de personas que tengan calificaciones reprobatorias en el último año) [*]
- Inscripción exclusiva en este curso (no se aceptarán candidaturas de personas que estén cursando otro programa del IMR de manera simultánea, excepto los cursos presenciales de inglés y francés)
- Dominio del idioma inglés.
- Acceso a computadora con conexión a Internet.
- Sistema operativo: Windows XP, Vista, Windows 7, MacOS X.
- Hardware: 2 GB o más de RAM para Vista o Windows 7.
- Software:
 - Adobe Acrobat Reader (haga clic [aquí](#) para descargarlo gratis).
 - Microsoft Office u Open Office (haga clic [aquí](#) para descargarlo gratis).
- Navegadores: *Google Chrome*, *Internet Explorer 9* o posterior; *Firefox 8* o posterior.

- *JavaScript, Cookies y Pop-ups* (elementos emergentes) deben estar habilitados
- Registro de su solicitud de inscripción en el formulario del Campus Virtual del IMR [**]. Para ello:
 - Haga clic [aquí](#) o copie y pegue la siguiente dirección electrónica en su navegador Google Chrome:
 - <https://registroimr.sre.gob.mx/>
 - Capture los datos que se solicitan en cada una de las secciones del formulario.

1. Utilice la tecla <Tabulador> para desplazarse de un campo a otro del formulario.

2. Escriba su nombre completo, tal como aparece en sus documentos oficiales, empleando mayúsculas y minúsculas, así como los acentos necesarios. En caso de aprobar el curso, la constancia de participación se expedirá con ese nombre.

3. Utilice el campo *Observaciones*, si tiene dificultades para ingresar su nombre: descríbalas y nosotros haremos los cambios necesarios.

4. Si es de nacionalidad mexicana, ingrese cuidadosamente su CURP. Recuerde que esa clave constituye el número de matrícula de cada participante. Si no cuenta con ella o no la recuerda, puede obtenerla en: <http://consultas.curp.gob.mx/CurpSP/> (a quienes no sean de nacionalidad mexicana y, por tanto, no cuenten con la CURP, se les asignará un número de matrícula interno).
 - Haga clic en **<Enviar>** y espere hasta que se despliegue el mensaje **¡REGISTRO EXITOSO!**
 - Haga clic en **<Aceptar>** para ver la confirmación de su registro y guarde el comprobante para futura referencia. Si durante el proceso se generara un error, capture la pantalla con ese mensaje, guárdela y entre en contacto con la Dirección de Educación a Distancia.

Deberá enviar las cartas de inscripción (autorización y compromiso), por correo electrónico a la dirección: jhuertal@sre.gob.mx.

Le solicitamos atentamente NO enviar las cartas de inscripción al correo oficial del Instituto Matías Romero.

- Prepare su documentación
 - Carta de autorización del jefe inmediato completa (firmada y escaneada)
 - Carta compromiso completa (firmada y escaneada)

Recuerde que sólo se considerará completo el registro con el envío de dichas cartas.

Consulte el “Aviso de privacidad” [aquí](#)

II. CRITERIOS DE SELECCIÓN

Si el número de solicitudes entregadas a tiempo y en forma fuera mayor al número de espacios disponibles, el IMR aplicará los siguientes criterios para seleccionar a quienes participarán:

1. Desempeño de tareas vinculadas con el tema del curso
2. Pertenencia al Servicio Exterior Mexicano
3. Expediente (se dará prioridad a las candidaturas de personas que no hayan tenido calificaciones reprobatorias en los cursos del IMR)
4. Interés reiterado en participar en este programa en línea (se dará prioridad a las personas solicitantes cuyas candidaturas hayan sido rechazadas en imparticiones previas de este programa, si cumplen los criterios anteriores)
5. Equidad de oportunidades (se dará prioridad a las candidaturas de quienes hayan participado en menos de tres cursos del IMR)
6. Equidad en adscripciones (se pondrá un límite al número de participantes de una misma representación)

En caso de igualdad de condiciones, y como criterio adicional, se considerará el orden de llegada de las solicitudes.

III. CALENDARIO

- Publicación de la convocatoria: **martes 23 de abril de 2019**
- Fecha límite de recepción de solicitudes: **martes 30 de abril de 2019, a las 13:00 Hrs. (hora del centro del país)**
- Publicación de la lista de aceptados: **jueves 9 de mayo de 2019**
- Fecha de inicio del curso: **lunes 13 de mayo de 2019**
- Fecha de clausura del curso: **viernes 7 de junio de 2019**
- **En este programa no hay periodo de bajas voluntarias**

Todas las personas que aprueben este programa de estudio recibirán una constancia de participación que se expedirá única y exclusivamente con propósitos curriculares, para su desarrollo personal y profesional.

[*] El periodo de un año de espera para quien repruebe un curso se cuenta a partir de la fecha de término del mismo.

[**] Solamente se tomarán en cuenta las candidaturas de quienes completen su registro en línea en el formulario del Campus Virtual del IMR y envíen a la dirección

electrónica indicada carta compromiso y carta de autorización debidamente firmadas y escaneadas.

Cross-Cultural Negotiation

Background

Culture is a powerful factor in shaping how people think, communicate and behave. It therefore affects how they negotiate. Taking participants from the simple to the complex, this compact and practical course will look at the cultural dimension of negotiation. The course builds upon UNITAR's research on the cultural dimension of negotiations when looking at communication, dealings and discussions among UN member states. This course is a foundation course developed to help professionals - in full time work - understand the elusive dimension of culture in relation to international negotiations. The skills and techniques which are exposed in this course are designed to help officials from all sectors, including public, private, civil society and the academia. This course forms part of a series of Negotiation Training courses that UNITAR is developing for a worldwide audience of officials and professionals.

Learning objectives

At the end of the course, the participants should be able to:

- Identify and state the influence of cultural dimension in international negotiations;
- Utilize time-tested cultural concepts and theories in relation to negotiation;
- Develop a negotiation plan applicable to a particular culture; and
- Appraise his/her readiness to negotiate with culturally diverse counterparts.

Content and Structure

This course consists of the following modules:

Module 1: Overview of the Dimension of Culture in International Negotiations.

Module 2: Cultural Approaches to Negotiation.

Module 3: Practical techniques for improving Cross-Cultural Negotiation.

Module 4: Online Discussions and Peer-to-Peer Exchanges.

Methodology

In order to ensure the best possible outreach, the course will be delivered through e-learning. Through a multiple-instructional setting, the goal is to achieve the learning objectives by means of learning technologies that match personal learning styles and by the inclusion of non-linear learning that aims at the development of just-in-time skills of adult learners. At the same time, in order to allow participants maximum flexibility of scheduling, the learning will be conducted in an asynchronous manner. Using a state-of-the-art training architecture, UNITAR will combine self-learning with assessments and online discussions. The pedagogy - adapted specifically to professionals in full-time work - will help train participants through various experiences: absorb (read); do (activity); interact (socialize); reflect (relate to one's own reality).

Targeted audience

This foundation course is designed for professionals from all sectors and professions, including: government, public finance, investment, trade, corporate finance, project management, treasury, as well as academic circles and civil society.