

FADP
Fundación Academia
Diplomática del Perú

+ DE
40
AÑOS

40 AÑOS NAVEGANDO HACIA NUEVOS HORIZONTES

Curso de

Negociación Internacional



Fundación Academia
Diplomática del Perú



Fundación Academia
Diplomática del Perú



@fundacionacademiadiplomatica



La Fundación Academia Diplomática del Perú (FADP) es una institución que brinda programas de especialización y capacitación académica en Relaciones Internacionales, Cooperación Internacional y Protocolo del Estado, orientada al fortalecimiento de las competencias profesionales de quienes participan en la gestión pública y privada, en la cooperación internacional y en el desarrollo estratégico de organismos nacionales e internacionales.

Nuestra propuesta académica se distingue por un enfoque riguroso, actualizado y altamente aplicado, que combina la excelencia académica con una formación práctica alineada con los desafíos reales del entorno nacional e internacional. En la FADP, la especialización es personalizada, participativa y abierta al debate académico, promoviendo el pensamiento crítico, el intercambio intelectual permanente y la construcción de redes profesionales de alto valor.

Los programas se diseñan y actualizan de manera continua, garantizando su pertinencia, calidad y coherencia con las necesidades formativas de profesionales, instituciones públicas, entidades privadas y organizaciones internacionales, en un contexto global en constante transformación.

¿POR QUÉ ESTUDIAR EN LA FADP?



Enfoque académico integral, con un compromiso permanente con la excelencia, la calidad y la mejora continua.



Cuerpo docente nacional e internacional de reconocido prestigio, integrado por profesionales con grados de magíster, doctorado y PhD, y amplia experiencia académica y profesional.



Flexibilidad y personalización de los programas, incluyendo propuestas académicas a medida, diseñadas para atender los requerimientos específicos de entidades públicas y privadas.



Amplia y diversa oferta académica, alineada a las tendencias contemporáneas de las relaciones internacionales y la cooperación global.



Promoción activa de espacios de networking estratégico y oportunidades de vinculación profesional, fortaleciendo la proyección y el desarrollo de nuestros participantes.

JUSTIFICACIÓN DEL PROGRAMA

En el mundo globalizado, caracterizado por las relaciones económicas, las competencias estratégicas y la cooperación multilateral entre los países, la negociación internacional se ha posicionado como un instrumento esencial para la toma de decisiones en aspectos como el comercio, la empresa, la diplomacia y la política. Los Estados, organismos internacionales y corporaciones transnacionales exigen y demandan profesionales altamente especializados para conducir procesos de negociación que respalden los intereses nacionales del Estado y de la compañía que los ejecuta, con resultados éticos y que estén articulados a la visión y al plan de desarrollo nacional de cada país o compañía.

El curso de Negociación Internacional surge como una propuesta académica de la Fundación Academia Diplomática del Perú ante las demandas actuales de especialización a las que se enfrenta el Perú en los próximos cinco años. Este curso proporciona una base teórico-práctica que permite al participante comprender el rol y el dinamismo de las relaciones internacionales actuales, resaltando los factores económicos, culturales y políticos que influyen en las negociaciones, aplicando diversas metodologías con el fin de analizar y resolver posibles conflictos que se presenten.

El curso se centra en fortalecer los conocimientos requeridos por los profesionales en entornos gubernamentales, corporativos y multilaterales, impulsando el diálogo en diferentes ámbitos. La persuasión y el consenso son factores clave para el logro de los objetivos de las organizaciones.

La propuesta académica integra casos prácticos, simulaciones y ejercicios de negociación inspirados en situaciones reales, con el propósito de desarrollar habilidades de liderazgo, comunicación efectiva, gestión de intereses y toma de decisiones en contextos de alta complejidad y diversidad cultural.

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

El curso de negociación internacional ofrece a sus participantes las competencias para comprender, evaluar y ejecutar los fundamentos, estrategias y técnicas que son la base estructural de una negociación en el contexto actual. El instrumento esencial para alcanzar acuerdos sostenibles en el tiempo es la negociación; este factor clave busca enfrentar los desafíos geopolíticos, la diversidad cultural y los intereses contrapuestos entre Estados, organizaciones y empresas.

A lo largo del curso, los participantes desarrollarán competencias clave para preparar, conducir y evaluar negociaciones bilaterales y multilaterales, considerando los factores políticos, económicos, jurídicos y culturales que influyen en la toma de decisiones internacionales. Asimismo, se fortalecerán las habilidades interpersonales necesarias para una comunicación efectiva, la gestión de conflictos, el liderazgo y la construcción de consensos en entornos diplomáticos, empresariales y corporativos.



OBJETIVO GENERAL

El objetivo del curso de Negociación Internacional es ofrecer a los participantes una revisión integral de las teorías, estrategias y técnicas de negociación internacional, con énfasis en la gestión de intereses empresariales, estatales y multilaterales en un entorno global dinámico y competitivo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1** Conocer y aprender los conceptos generales de la negociación y su aplicación en contextos internacionales.
- 2** Analizar las variables culturales, políticas y económicas que influyen en los procesos de negociación entre Estados y organizaciones.
- 3** Aprender a conducir negociaciones multilaterales y bilaterales aplicando el liderazgo, la comunicación estratégica y la resolución de conflictos.
- 4** Aplicar herramientas y metodologías para la preparación, ejecución y evaluación de procesos de negociación complejos.

MAPA CURRICULAR

Módulo 1

Introducción al concepto de negociación en general y negociaciones internacionales en particular. Breve reseña histórica de procesos de negociación.

Módulo 2

Fundamentos esenciales de la negociación.
El arte de la negociación internacional o el arte de la diplomacia.

Módulo 3

Base legal y fundamentos de la negociación nacional y sus diferencias con la negociación internacional, base del artículo 33 de la Carta de las Naciones Unidas como principio esencial de las relaciones entre los Estados.

Módulo 4

Tipos de negociación y sus fundamentos en el ámbito internacional.

MAPA CURRICULAR

Módulo 5

Diferencias entre la negociación comercial y la negociación para tratados y otros tipos de acuerdos en materia internacional. Especificidades y desafíos de los procesos de negociación para la paz.

Módulo 6

Caso práctico de negociación 1.

Módulo 7

Caso práctico de negociación 2.

Módulo 8

Caso práctico de negociación 3.

NUESTRA DOCENTE



Mg. María Teresa Belandria

Abogada y candidata a doctora en Ciencias Políticas por la Universidad Central de Venezuela. Cuenta con una destacada trayectoria académica y profesional en el ámbito de las relaciones internacionales, el derecho internacional y los estudios estratégicos de seguridad y defensa. Posee una Maestría en Derecho Internacional Económico y de la Integración por la Universidad Central de Venezuela y múltiples diplomados en liderazgo democrático, seguridad, defensa y derechos humanos otorgados por el Centro de Estudios Hemisféricos de Defensa William J. Perry, adscrito a la Universidad Nacional de la Defensa de los Estados Unidos. Asimismo, obtuvo un Diplomado en Altos Estudios Internacionales en la Sociedad de Estudios Internacionales (SEI) de la Universidad Rey Juan Carlos de España.

Ha ejercido la docencia en reconocidas universidades y centros de formación, entre ellos la Universidad Metropolitana de Caracas, la Universidad Central de Venezuela, el Instituto de Altos Estudios Diplomáticos "Pedro Gual" y la Academia Militar de Venezuela. Actualmente, desarrolla actividades académicas en la Fundación Academia Diplomática del Perú, donde dicta los cursos de Derecho Internacional Público, Derechos Humanos y Derecho Internacional Humanitario; además de colaborar como profesora invitada en la Pontificia Universidad Católica de Minas Gerais y en el Instituto Rogerio Greco en Brasil, en materias relacionadas con ciberseguridad, geopolítica y crimen transnacional.

BENEFICIOS Y CERTIFICACIÓN



Inicio: martes 07 de julio
Fin: jueves 3 de setiembre
60 horas académicas



Modalidad:
Clases virtuales en vivo



Frecuencia y horario:
Martes y jueves
de 18:30 a 21:45



DOBLE CERTIFICACIÓN:



**Para obtener la certificación, los profesionales deberán contar con un 80% de asistencia a las clases del programa, la aprobación de la totalidad de las asignaturas, trabajos individuales y colectivos. En caso de que el participante no apruebe uno de los módulos, se entregará solo un certificado de asistencia al programa de especialización.*

CONTACTO

WhatsApp:

919 460 121

933 838 840

942 543 586

978 216 845

Correo: conecta@fundacionadp.edu.pe

Página web: www.fundacionadp.edu.pe

Dirección: Avenida General Felipe Salaverry
N° 2409, oficina 201, San Isidro, Lima



**Una comunidad académica
que trasciende fronteras**



Fundación Academia
Diplomática del Perú



Fundación Academia
Diplomática del Perú



@fundacionacademiadiplomatica



40 AÑOS NAVEGANDO HACIA NUEVOS HORIZONTES