* **GUION RECURSO MULTIMEDIA**

**Título del recurso**: Etapas en los procesos de negociación tecnológica

**Tipo de material:** Acordeón

**Recomendaciones para el diseñador:**

Realizar un acordeón teniendo en cuenta los segmentos y las imágenes de referencia, los textos resaltados en verde son indicaciones que debe tener en cuenta, en los textos largo utilizar botones de “siguiente” y “atrás”

Introducción slide 1

En las etapas del proceso de negociación internacional de tecnología se debe hacer uso de las Tics de acuerdo con las necesidades de las empresas ya que según Cano y Baena (2013), estas herramientas agilizan considerablemente las fases de negociación y benefician las relaciones comerciales entre los entes internacionales que desarrollan procesos de transferencia y recepción de tecnología.

A continuación, se presentan las tres etapas más empleadas en los procesos de negociación tecnológica internacional, sintetizadas en los aspectos de preparación, diálogo y cierre de tal forma que, se pueda simplificar esta actividad y se facilite la identificación, selección y asignación de las tecnologías objeto del proceso para mejorar las condiciones de eficiencia empresarial.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Segmento** | **Nombre** | **Imágenes de referencia** | **Texto de apoyo** |
| 1 | **Etapa de preparación** | <https://www.flaticon.es/icono-gratis/propuesta_1523296> | Tanto el emisor como el receptor de la tecnología deben revisar sus capacidades y necesidades y elaborar las propuestas correspondientes, dichas propuestas deben aportar información clara y precisa de tal forma, que las partes interesadas pueda coincidir y discutir las características de la tecnología negociada y las condiciones que van a regir el contrato. En esta etapa es importante determinar y discutir elementos como: la descripción del bien o servicio tecnológico negociado, los tiempos de entrega, sus características técnicas, las cantidades, las capacidades logísticas, la situación financiera de ambas partes, los procesos de control de calidad que se realizarán, el valor del contrato, la forma de pago, las pólizas de seguros, los términos de negociación, las garantías y el soporte técnico. |
| 2 | **Etapa de diálogo** | <https://www.flaticon.es/icono-gratis/charla_2950738?term=dialogo&page=2&position=26> | Ocurre una vez se tengan claramente determinadas las condiciones generales y los parámetros del proceso de la transferencia tecnológica para realizar negociaciones tendientes a llegar a un consenso sobre, el valor , el plazo de entrega, la forma de pago y las garantías. En esta etapa es indispensable regular la comunicación entre las partes, flexibilizar el dialogo y el intercambio de posiciones para beneficiar sustancialmente el proceso de negociación. |
| 3 | **Etapa de negociación** | <https://www.flaticon.es/icono-gratis/unirse_1573470?term=negociacion&page=2&position=51> | Es considerada como el cierre del proceso, en la cual tanto el emisor como el receptor llegan a un acuerdo, después de emplear las estrategias y habilidades para formalizar la negociación, a través de un documento legal o contrato que les permitirá regularizar su relación comercial y dar inicio al proceso de transferencia tecnológica. |