



## MÁSTER EN NEGOCIACIÓN Y MANEJO DE CONFLICTOS

### *El Programa Global and International Studies también despegó en la USAL*



El profesor visitante Patrick Reilly con estudiantes en una clase de este máster

DAVID ARRANZ

LA Universidad de Salamanca acaba de implantar también en el presente curso académico el Programa Global and International Studies (Estudios Globales e Internacionales), un título propio con el que se pretende brindar el conocimiento profundo, herramientas prácticas y oportunidades directas para académicos, profesionales de asuntos extranjeros y analistas para que tengan un impacto significativo en sus campos elegidos.

Los cursos, de dos años de duración, proporcionan la base de conocimientos y habilidades necesarias para competir en los nuevos mercados de trabajo, y lo hacen en las disciplinas de historia, política, ciencia, tecnología de la información, economía, seguridad y cultura para aprender sobre las identidades y agendas en constante cambio de actores institucionales clave en los sistemas globales (como la ONU, el Banco Mundial, el BID, el FMI, el Fondo Asiático, la OEA), así como los nuevos patrones emergentes de conflicto, colaboración y desarrollos tecnológicos que afectan a las personas, estados y organizaciones no gubernamentales.

Ha arrancado con dos de las tres especializaciones que contempla: «Negociación y negocios globales» y «Nacionalismo y manejo de conflicto», expli-

ca la profesora Ángela Suárez Collado, quien señala que los estudiantes de este título propio «comparten el primer semestre y en el segundo tienen dos asignaturas comunes y otras tres de especialización».

Se trata de másteres semipresenciales en inglés, solo están en Salamanca el primer año y el segundo se dividen entre el primer semestre, que integra docencia en línea, y el segundo semestre para desarrollar la tesis de máster o hacer prácticas.

«Está pensado para estudiantes que quieran desarrollar sus carreras profesionales dentro del ámbito tanto de las grandes empresas multinacionales, como mediadores o negociadores de organizaciones; en definitiva brinda al alumno la oportunidad de combinar una educación y capacitación en negociación internacional con cursos políticos, económicos, investigación y habilidades interculturales», añade.

Los profesores no solo son de la USAL, sino que también imparten docencia educadores visitantes de distintas universidades, bien sea de Estados Unidos o de Europa. «Los que vienen de fuera lo hacen para una docencia intensiva por una o dos semanas y el resto corre a cargo de profesores de la Universidad de Salamanca», entre ellos Iván Llamazares y Mar Martínez.