

Negociación y protocolo internacional

Seminarios avanzados de Comercio Exterior



ESNI
Business School

*Formando a Especialistas y Técnicos
en Comercio Exterior y Marketing Internacional*

www.esni.es

www.cursos-comercioexterior.com

Negociación y protocolo internacional

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

Participar en nuestros seminarios es disfrutar de una agradable experiencia de formación, en la que se olvidan las teorías y se pone manos a la obra en los aspectos prácticos de cada temática. Además, son una excelente oportunidad para ampliar tu networking, y compartir con otros colegas y compañeros problemáticas similares.

Estas son algunas de las ventajas que la formación en seminarios aporta a los participantes, según una reciente encuesta de opinión:

- Incremento de las competencias de dirección.
- Desarrollo de habilidades personales.
- Aumento en la capacidad de liderazgo.
- Incremento de la base de conocimientos.
- Estímulo del cambio empresarial.
- Alineamiento de los objetivos personales con la estrategia empresarial.

Los seminarios de ESNi Business School ponen todavía un mayor énfasis en el enfoque práctico en el que se ponen en práctica metodologías como:

Casos: Los profesores diseñan y preparan casos reales, que deben ser preparados minuciosamente por los participantes y tratados de forma colectiva en clase. Se pone el acento en el símil de los casos con situaciones reales en que los participantes puedan encontrarse a menudo.

Role plays: En habilidades directivas se utiliza con profusión esta metodología, en la que los participantes aprenden a través de la simulación de un determinado papel o rol (negociación, comunicación interpersonal, etc.). El impacto del role play en el aprendizaje es extraordinario, capacitando a los alumnos a ver la realidad desde perspectivas diferentes a la habitual.

Ejercicios: En determinadas materias (contabilidad, finanzas, etc.) los profesores diseñan ejercicios que facilitan enormemente la asimilación de los contenidos. Estos ejercicios pueden ser individuales, duales o en pequeños grupos de trabajo.

Trabajos en equipo: En ciertas ocasiones es necesario desarrollar pequeños proyectos y ejercicios en equipo. De esta manera se fortalece la necesidad creciente de trabajar de forma interdisciplinar y se desarrolla la capacidad de influencia interpersonal.

Además, el aprovechamiento del tiempo es fundamental, por eso normalmente los materiales entregados (documentación, notas técnicas, artículos, etc.) están diseñados para contribuir a un desarrollo posterior de los temas tratados durante las sesiones, en función del interés y del tiempo disponible de cada participante.

¿Por qué un seminario de negociación y protocolo internacional?

En los últimos años se ha producido un incremento de las relaciones económicas internacionales, lo que significa que cada día se cierran en el mundo miles de acuerdos, compraventa de mercancías, prestación de servicios, transferencia de tecnología, etc. Entre empresa de distintos países. Cualquiera que haya sido la forma en la que se ha negociado, lo importante es que cada parte ha tenido que ir acercando sus posiciones a la otra; la habilidad con la que lo hayan hecho será determinante en el beneficio que obtenga cada una de ellas.

Beneficios para el participante

Es cierto que para llegar a ser un buen negociador las experiencias adquiridas en la práctica profesional son esenciales. Pero no es menos cierto que si se cuenta con unos conocimientos y herramientas acerca de cómo negociar en mercados exteriores, el aprendizaje, a partir de la propia experiencia, será más rápido y efectivo.

Negociación y protocolo internacional

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

Objetivos del curso

Formar a Técnicos en Comercio Exterior

El seminario tiene como objetivo identificar las diferencias que existen entre una negociación nacional y otra en la cual las partes son de distintos países. Conocer el proceso de negociación en una operación internacional, así como las tácticas más utilizadas. Analizar los elementos más relevantes en una oferta internacional. Conocer cómo afecta los aspectos culturales al estilo de negociación y conocer las normas de protocolo en el mundo de los negocios internacionales.

Metodología

- Enfoque eminentemente práctico
- Participación activa de los alumnos en clase
- Utilización del método del caso
- Trabajos en equipo

Dirigido a

El enfoque global del programa hace de este seminario una herramienta ideal A Gerentes de PYMES, Directores de Marketing, Export Manager, Export Area Manager, Comercial de Exportación, Directores y Responsable de Compra Internacional, y a todas aquellas personas involucradas en procesos de internacionalización de la empresa.

Programa

1. Introducción

1. Conceptos
2. Potencia tu capacidad de persuasión
3. Planifica el encuentro paso a paso.
4. Las bases del juego.

2. Las habilidades que dominan los primeros de la clase.

3. La negociación en una economía global.

1. ¿Qué es negociar en mercados exteriores?
2. El concepto de margen de negociación.
3. Diferencia entre negociación nacional e internacional.
4. Tipos de negociaciones.
5. El equipo negociador.
6. El perfil del negociador internacional eficaz.

4. El proceso de negociación internacional

1. Fases
2. Toma de contacto.
3. La preparación.
4. El desarrollo.
5. La conclusión.

5. Tácticas para negociar internacionalmente.

1. Factores determinantes en la elección de tácticas
2. Tipos de tácticas
3. Tácticas directas
4. Tácticas persuasivas
5. Contramedidas
6. Tácticas agresivas.
7. Tácticas desleales.

Negociación y protocolo internacional

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

6. Culturas y negociación internacional

1. Elementos culturales en una economía global
2. El contexto cultural de la negociación.
3. La comunicación
4. Signos falsos en el lenguaje corporal.
5. Las dimensiones culturales de la negociación

7. Estilos de negociación.

1. Un modelo de clasificación cultural
2. Estilos de negociación por áreas geográficas.
 - 2.1 Europa
 - 2.2 América del Norte
 - 2.3 América Latina
 - 2.4 Asia
 - 2.5 Países árabes
 - 2.6 África
3. Claves para la adaptación a la cultura local.

8. El protocolo en los negocios internacionales.

1. Introducción
2. Saludos y presentaciones.
3. Nombres y títulos.
4. Intercambio de tarjetas.
5. Costumbres en la mesa
6. Propinas
7. Colores y formas
8. Gestos
9. Regalos

9. Siete claves para negociar en:

1. Italia
2. Polonia
3. República Checa
4. Rusia
5. México
6. Francia
7. Alemania
8. Argentina
9. Brasil
10. Marruecos
11. Colombia

10. Estrategias de negocio y normas de protocolo en:

1. Australia
2. Arabia Saudí
3. Estados Unidos
- China
4. India
5. Japón
6. Vietnam

11. Cómo negociar un contrato de distribución internacional

12. Cómo negociar un contrato de agencia internacional

13. Casos prácticos de negociación.

Negociación y protocolo internacional

Seminarios avanzados de Comercio Exterior

Título

Los asistentes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos recibirán el Certificado de Asistencia al ***Seminario Avanzado Negociación y protocolo internacional*** otorgado por ESNI Business School.

Proceso de inscripción

Cumplimentar la ficha de inscripción que encontrarás en el apartado “Tienes alguna pregunta” de este seminario en nuestra web www.cursos-comercioexterior.com

Coordinador/a del seminario

D. Francesc Sola. Consultor Internacional, especialista en Marketing Internacional
Licenciado en Económicas y Máster en Comercio Exterior
Más de 12 años de experiencia profesional
fsola@esni.es

Programas complementarios

ESNI Business School ha diseñado seminarios y practicums de comercio exterior y marketing internacional destinados a analizar cambios y normas, así como a profundizar en temáticas y aspectos específicos de la actividad internacional.

Duración

El Seminario Avanzado Negociación y protocolo internacional tiene una duración de 10 horas lectivas.

Ediciones anuales

Se realizaran 3 ediciones según convocatorias