

AULA DE INTERNACIONALIZACIÓN

Ciclo: 'Técnicas y Aspectos Culturales de la Negociación Internacional'

Ciudad Real, 15 y 22 de octubre de 2019

Cámara de Comercio de Ciudad Real

La negociación es una actividad fundamental en el comercio internacional. Todo profesional debería conocer y dominar unas técnicas básicas de negociación para cerrar ventas, fijar precios, pactar condiciones, diseñar acuerdos y colaboraciones, y, en definitiva, conducir nuestras relaciones con clientes, proveedores, socios y colaboradores.

En este ciclo formativo daremos a conocer técnicas que permitan mejorar las habilidades negociadoras, las capacidades de argumentación y persuasión, la elaboración de un discurso o relato consistente con nuestra estrategia, el dominio de los tiempos y el análisis y la construcción de una posición negociadora favorable. Analizaremos en detalle las diferencias culturales que rigen en las principales zonas geográficas, factor determinante a la hora de poner en práctica los conceptos teóricos del proceso negociador. El formato nos permitirá compartir experiencias con otros profesionales, aprendiendo de sus aciertos y errores en procesos de negociación reales.

La Cámara de Comercio de Ciudad Real, con la cofinanciación de Globalcaja a través del Aula de Internacionalización, organiza este Ciclo Formativo que tendrá lugar en la Cámara de Comercio de Ciudad Real, calle Lanza 2, los próximos días 15 de octubre en horario de 09:30 a 14:30 y de 16:00 a 18:00 h. y el 22 de octubre en horario de 09:30 a 14:30 h.

Dirigido a

Empresarios, directores y técnicos del departamento comercial, marketing e internacionalización, así como emprendedores y cualquiera interesado en la materia.

Programa

Duración: 12 horas presenciales

Taller 1: "Técnicas de negociación internacional, estilos, métodos y estrategias", 15 de octubre

- El ejecutivo internacional: experiencia negociadora y aprendizaje
- El margen de negociación: posición de partida y de ruptura
- Diferencias en la negociación internacional: productos, países y clientes.
- ¿Qué se negocia?: acuerdos de compraventa, distribución y alianzas estratégicas
- Tipos de negociadores (test autodiagnóstico)
- La preparación de la negociación
- Estrategias de apertura y cierre
- El manejo de las concesiones
- Perfil del negociador eficaz: Do's y dont's de la negociación internacional.
- Caso práctico: role-playing de negociación internacional

Taller 2: “Aspectos culturales de la negociación internacional”, 22 de octubre

- El contexto cultural de la negociación internacional
- Técnicas de comunicación verbal y no verbal
- Estereotipos y percepciones
- Organización de reuniones
- Puntualidad y uso del tiempo
- La importancia del estatus
- Saludos y presentaciones; uso de nombres y títulos
- Conversaciones preliminares
- Comidas de negocios y regalos corporativos
- Ejercicios y casos prácticos

Profesorado

Olegario Llamazares, Director de Global Marketing Strategies, consultora especializada en comercio internacional, socio-fundador del portal www.globalnegotiator.com y autor del libro “Cómo negociar con éxito en 50 países”

Más información

La cuota de inscripción en el Taller es de 75'00 euros por alumno, (socios del Club de Exportadores, inscripción gratuita previa solicitud) Para el desarrollo del Taller será necesaria la inscripción de un mínimo de 15 alumnos. Plazas limitadas hasta completar aforo.

[CONVOCATORIA Y FICHA DE INSCRIPCIÓN](#)

En página web www.camaracr.org

Área de Formación - Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Ciudad Real

Juana Fernández-Luengo

Teléfono: 926 27 44 44

Fax: 926 25 56 81

formacion@camaracr.org