



NEGOCIACIÓ INTERNACIONAL

20 hores

OBJECTIUS:

L'objectiu d'aquest curs és facilitar les eines de negociació i comunicació amb altres països, treballant les diferents fases del procés de negociació i tenint en compte les diferents culturals de països.

DESTINATARIS:

El curs s'adreça a les persones que desenvolupen la seva activitat professional dins l'àmbit del comerç internacional, a diferents nivells, exports managers, tècnics i administratius de comerç internacional.

TEMARI:

1. Preparació de la negociació internacional

- 1.1. Anàlisi previ al procés
 - 1.1.1. Principis per al negociador en el procés de negociació internacional.
- 1.2. Planificació de la negociació internacional
 - 1.2.1. Fases de la planificació de la negociació internacional.
- 1.3. Components bàsics de la negociació
 - 1.3.1. Parts negociadores.
 - 1.3.2. Objecte de la negociació.
 - 1.3.3. Lloc de celebració.
 - 1.3.4. Moment de celebració.
 - 1.3.5. Poder negociador.
 - 1.3.6. Actitud negociadora.
- 1.4. Fases que configuren la negociació
 - 1.4.1. Etapa inicial de la negociació.
 - 1.4.2. La planificació de la negociació.
 - 1.4.3. Entrevista.
 - 1.4.4. L'oferta.
 - 1.4.5. La negociació.
 - 1.4.6. El tancament d'acords.
 - 1.4.7. La posada en marxa dels acords.
 - 1.4.8. Seguiment de la negociació.

2. Desenvolupament de la negociació internacional

- 2.1. Proposta, contraproposta i concessions.
- 2.2. L'actitud i el comportament en la negociació.

3. Tècniques de negociació internacional

- 3.1. Classificació dels tipus de negociació.
- 3.2. Tipologia client/proveïdor.
- 3.3. Tipologia productes.
- 3.4. Aspectes sòcio -professionals del país client/proveïdor.

DEMARCATIÓ:

Gallifa · Matadepera · Olesa de · Montserrat · Rellinars · Rubí · Sant Cugat del Vallès · Sant Llorenç de Savall · Terrassa · Ullastrell · Vacarisses · Viladecavalls



4. Consolidació de la negociació internacional

- 4.1. Punts d'acord.
- 4.2. Moment del tancament de l'acord.
- 4.3. Problemes en el tancament de l'acord.

5. Estils de negociació internacional.

- 5.1. Negociació intercultural: diferències i similituds.
- 5.2. Estil de negociació d'Estats Units.
- 5.3. Estil de negociació de Gran Bretanya.
- 5.4. Estil de negociació de França.
- 5.5. Estil de negociació d'Alemanya.
- 5.6. Estil de negociació de Japó.
- 5.7. Estil de negociació de Xina.
- 5.8. Estil de negociació a Latinoamèrica (LATAM).

6. Protocol internacional

- 6.1. Curiositats sobre el protocol i els costums en alguns països.

PROFESSORAT:

Sr. Albert Garcia.

Diplomat en Ciències empresarials. Formador i consultor especialista en comerç internacional.

DURADA:

20 hores.

LLOC DE CELEBRACIÓ:

Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Terrassa

C/ Blasco de Garay, 29-49
08224 Terrassa