

# Curso Presencial

## TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN PARA CONQUISTAR MERCADOS INTERNACIONALES

**Duración:** 20 horas

¿Quieres transmitir confianza cuando negocias en inglés en un contexto intercultural? ¿Quieres llegar a acuerdos fructíferos y al mismo tiempo mejorar tu reputación y calidad de tus relaciones de negocios? ¿Crees que merece la pena llegar a un acuerdo Win/Win aun en casos donde nuestros interlocutores ponen resistencia?

### Dirigido a

Responsables de ventas, compras, directivos u otros responsables de empresa que necesiten trabajar, o resolver problemas con contrapartes extranjeros.

### Objetivo

Dotar al participante de los últimos conocimientos, técnicas y habilidades aplicadas a las negociaciones internacionales, que le permitan llegar a acuerdos de alta calidad con sus contrapartes de forma sistemática y profesional.

El curso capacita a los participantes con las siguientes competencias:

- Neutralizar, contrarrestar, y saber adaptarse a las costumbres y estrategias culturales en las negociaciones.
- Dirigir las negociaciones hacia la consecución de acuerdos de calidad donde se mejore el valor del acuerdo para ambos lados.
- Fomentar el entendimiento mutuo y promover la colaboración entre las partes.
- Superar los estereotipos y malentendidos que dinamitan las relaciones comerciales.
- Aplicar técnicas avanzadas de negociación para optimizar el resultado de los acuerdos, incluso cuando nuestros interlocutores muestran resistencia.
- Redirigir eficazmente los conflictos.
- Descubrir los intereses subyacentes de las partes.
- Conocer las técnicas de negociación prevalentes en el mundo anglosajón, árabe y asiático.

### Requisitos:

Fluidez con el inglés escrito y hablado (las simulaciones prácticas y ejercicios se realizan en inglés).

### Metodología:

Sesiones expositivas, y prácticas mediante ejercicios de role-play con puesta en común de las técnicas aplicadas.



### PROGRAMA

1. Rasgos culturales ocultos que modifican:
  - Las percepciones
  - La actitud negociadora
2. La cultura y su efecto en las relaciones interculturales y en las comunicaciones
3. ¿Cómo reconocer y superar el etnocentrismo?
4. Estrategias manipulativas de negociación utilizadas alrededor del mundo ejemplos y sugerencias para neutralizar cada táctica:
  - Engaño
  - Presión
  - Agresivas
  - Emocionales
5. La implementación sistemática de una negociación *Win/Win* donde se mejora la relación de negocios mientras se consigue un acuerdo beneficioso para ambos lados:
  - Fundamentos de una negociación basada en intereses
  - Procedimientos sistemáticos de la negociación basada en intereses para la preparación, el desarrollo de la relación de negocios y la gestión del proceso negociador efectivos
  - ¿Cómo superar los errores cognitivos que dificultan las negociaciones?
  - Estrategias para optimizar nuestros beneficios y posición negociadora
  - Técnicas para maximizar el resultado de nuestras ofertas y concesiones
  - Técnicas para mejorar la relación bilateral e incrementar nuestro nivel de influencia
  - ¿Cómo llevar a cabo un proceso negociador *Win/Win* incluso cuando nuestros interlocutores muestran resistencia?
6. Herramientas de negociación avanzadas:
  - La divulgación estratégica y las preguntas efectivas
  - ¿Cómo redirigir conflictos y situaciones de tensión?
  - ¿Cómo separar las personas del problema?
  - ¿Cómo utilizar las emociones de forma efectiva?
  - Herramientas para crear valor
7. Estrategias de negociación anglosajonas, árabes y asiáticas:
  - Desarrollo de la relación de negocios
  - Intercambio de información
  - Actuaciones iniciales
  - Persuasión e influencia
  - Construcción de acuerdos

### DOCENTE

**Oscar Toledo** es ingeniero industrial titulado por McMaster University, Ontario Canadá. Ha conseguido un certificado ejecutivo en las negociaciones por la universidad de Notre Dame, Indiana, EE.UU.

Posee una amplia experiencia en negociaciones internacionales y resolución de conflictos habiendo gestionado numerosos proyectos de infra-estructuras en los Estados Unidos, Canadá, Sudáfrica y España principalmente. Actualmente es director general de AURA Consulting.