



Curso online: introducción a la negociación internacional

26 de junio – 23 de julio 2017

Curso dirigido a enseñar los fundamentos de la negociación internacional. Dirigido a profesionales y estudiantes interesados en los mercados internacionales. Se presta especial atención a los factores interculturales en la negociación.



Objetivos

El curso tiene como objetivo fundamental enseñar al alumno los fundamentos de la negociación internacional, con especial referencia a los factores interculturales.

Profesorado

El profesorado está formado por los profesionales de la consultora de comercio exterior Iberglobal Consultoría de Internacionalización.

Iberglobal es la primera web privada sobre temas de internacionalización en castellano.

Desarrolla asimismo una importante actividad de consultoría y estudios en temas de comercio exterior.

Sus profesionales y consultores cuentan con una amplia experiencia en temas de internacionalización de la empresa y formación online.

Iberglobal lleva más de 15 años presente en Internet y en la consultoría de comercio exterior y negocios internacionales. Cuenta con un equipo de profesionales con larga experiencia (en algunos casos, más de 30 años) en temas de comercio internacional.

Web de Iberglobal:

<http://iberglobal.com/>

Profesor invitado especial: Enrique Fanjul

En esta edición del curso participará como profesor especial invitado Enrique Fanjul. Antiguo Consejero Comercial de las embajadas de España en El Cairo, Beijing, Ottawa y La Haya, Fanjul tiene una amplia experiencia, de varias décadas, de trabajo internacional, tanto en el sector público como en el privado. Fue director de Técnicas Reunidas Internacional y socio-director de ACE-Cooperación de Proyectos. Fue presidente del Comité Empresarial Hispano-Chino. En la actualidad es miembro del claustro senior de Cátedra China, miembro del Consejo Científico del Real Instituto Elcano y profesor del Master de Relaciones Internacionales del CEU. Fanjul, entre otras actividades, participará en los foros de debate e impartirá varias conferencias online.



Perfil de Enrique Fanjul en LinkedIn: <https://www.linkedin.com/pub/enrique-fanjul/0/894/6a8/es>

Programa

1. Fundamentos de la negociación internacional: claves para la negociar con éxito en los mercados internacionales; etapas de una negociación; negociación comercial entre países; estrategias de éxito en una negociación internacional.

2. Comunicación internacional: estilos de comunicación, reuniones internacionales; el empleo de intérpretes; negociación vía email.

3. Negociación intercultural: los factores culturales en la internacionalización de la empresa; principales modelos culturales de comportamiento; el concepto de "cara"; cómo afrontar la negociación en otros contextos culturales.

4. Análisis de caso práctico: negociando una "joint venture" en China.

Los comentarios de algunos alumnos del Campus Iberglobal

- Ana Zahara Sánchez Álvarez (Pekín)

"Estoy muy contenta con el curso. Es la primera vez que hacía un curso online y la experiencia, tanto a nivel de contenidos como en relación al funcionamiento de la plataforma, ha resultado muy satisfactoria. Quisiera aprovechar para dar las gracias a los organizadores y profesores del curso por su dedicación y su paciencia".

- Jorge Barajas (Qingdao-Rep. Popular China)

"En términos generales estoy gratamente sorprendido por la calidad del curso y los materiales proporcionados. El profesor del curso siempre ha estado atento a nuestras necesidades, ha respondido con premura los mensajes y ha intentado dinamizar el curso de la mejor manera posible. Para mí han sido especialmente interesantes los casos prácticos expuestos, tanto de empresas españolas que han invertido en China, como el trabajo final".



- Elena Chinchurreta (Madrid)

"Los temas que se han tratado son muy actuales y la documentación utilizada también. Me ha gustado que los profesores corrijan y complementen nuestros comentarios. El curso ha sido excelente, ha superado mis expectativas".

- Carmen Imbroda (Sevilla)

"Es impresionante la cantidad de cosas que he aprendido, además de recursos donde seguir aprendiendo y donde informarme. Veo super importante el uso de foros, y en este curso los compañeros han respondido super bien. Creo que el profesor es super eficaz y está super pendiente. Valoro enormemente la forma de corregir las tareas: no solo obtenemos la puntuación como en otros cursos, sino que el profesor hace objeciones sobre la tarea, al igual que señala los aspectos con lo que no se encuentra de acuerdo. Creo que se aprende muchísimo de los errores y de las aportaciones".

- Silvia Aguirre (Quito)

"Buena organización. Se abordaron temas muy interesantes. Documentación e información proporcionada muy útil y completa. En términos generales el curso es de mucha utilidad para las personas que planean hacer negocios con China, en lo personal me ha ayudado a tener un panorama más claro sobre este mercado y la importancia que debo dar a su cultura de negocios para poder desarrollar buenas estrategias de entrada y a largo plazo".

- Coral Lee Marco (Madrid)

"Este curso me ha sido muy útil, no sólo por los conocimientos adquiridos con el amplio material que ofrece, sino también por la gran disponibilidad de los profesores para resolver cualquier tipo de duda. El temario es bastante completo, aborda desde los conocimientos generales del país en todas sus vertientes (económica, política, social, cultural...) hasta las nociones básicas a tener en cuenta al negociar con China (protocolo, marketing...). Si estás pensando en hacer negocios con China, ¡este es el curso ideal!"

- Erik Manuel Priego Brito (Ciudad de México)

"El curso es positivo completamente, desde la parte histórica, política, social, económica, de negocios e inversiones. Siempre me han atendido de manera excelente, han respondido y aclarado cualquier duda. Todo está muy bien, me gustó mucho".

- María Emilia Temchuk (Buenos Aires)

"El curso me ha resultado por demás provechoso y me ha dado nuevas perspectivas respecto de las implicancias en los negocios con China. Estoy encantada con todo lo que he aprendido y con la espectacular cantidad que se provee en el mismo. El Profesor siempre ha respondido de forma rápida ante cualquier duda y sus devoluciones a las tareas han sido realmente ilustrativas y de mucha ayuda. Estoy realmente agradecida y muy contenta pues este curso ha cumplido, e incluso excedido, mis expectativas".

Diploma



El alumno que realice de forma satisfactoria el curso recibirá un diploma acreditativo.

Metodología: cómo funciona el curso

El Campus Iberglobal utiliza la plataforma de formación online **Moodle**. Se trata de la plataforma de formación online más utilizada a nivel internacional, basada en el método del constructivismo social, con un fuerte énfasis en la interactividad y en la orientación práctica del estudio.

Básicamente el curso se estructura en torno a las siguientes actividades:

1- Lecturas. Se han seleccionado una serie de lecturas, de autores diversos, sobre los diferentes temas tratados.

2- Vídeos, sobre temas del curso. Cada unidad cuenta con 1-2 vídeos.

3- Consultas a los profesores, que el alumno puede realizar por correo electrónico en cualquier momento. Los profesores atienden y orientan de forma personalizada al alumno.

4- Tareas, que el alumno deberá realizar y remitir al profesor, que las corrige y comenta al alumno.

5- Cuestionarios de auto-evaluación, que el alumno debe responder y son corregidos de forma automática por la plataforma.

6- Foros. El curso incluye foros de discusión online en los que los alumnos interactúan entre sí y con los profesores del curso.

7- Conferencias online. Se celebrarán varias conferencias online, en directo, durante el curso, a cargo de reconocidos especialistas en el mercado chino.

El curso contiene una **Biblioteca Básica del Curso**, en la que se recoge una colección de documentos y tutoriales sobre negociación internacional.

➤ **Un curso de calidad, que combina la atención del curso presencial con la metodología online**

La gran mayoría de los cursos online que se encuentran en el mercado consisten básicamente en el visionado de unos vídeos y la respuesta a unos cuestionarios de autoevaluación. La interacción profesor-alumno es prácticamente nula. El curso se realiza de una forma esencialmente "pasiva".

Las ventajas clave de los cursos de Iberglobal son:

- **Atención personalizada.** El profesor corrige y comenta sus tareas de forma personalizada. El alumno puede dirigir consultas al profesor.
- **El valor de la experiencia.** Los profesores son profesores de la Universidad de Madrid y consultores con una amplia experiencia en comercio exterior y negocios internacionales.

El curso contiene documentos y vídeos en **inglés**, por lo que el manejo de este idioma de este necesario.



Duración y calendario

El curso tiene una duración equivalente a 30 horas presenciales. Cada unidad tiene un periodo de tiempo asignado, que será especificado al comienzo del curso. Los alumnos deben seguir el calendario establecido del curso.

Precio y matrícula

El precio de la matrícula en el curso es de **190 euros**.

Para estudiantes y personas en desempleo se puede conceder una beca parcial, mediante la cual el precio del curso sería de 120 euros. Para solicitar una beca envíe un correo a campus@iberglobal.com

Para matricularse en el curso, vaya al Campus Iberglobal (<http://iberglobal.net/campus/>) regístrese como usuario del Campus, y a continuación siga las instrucciones para matricularse en el curso.

La matrícula puede abonarse mediante **tarjeta de crédito** (a través del sistema totalmente seguro de Paypal) o, si lo desea, mediante transferencia o cheque. Si desea matricularse pagando con **transferencia bancaria**, envíe un correo a campus@iberglobal.com y organizaremos el pago y la matrícula de la manera más cómoda posible.

Precio especial para grupos

Para grupos de cinco o más personas se aplicará un precio especial. Contáctenos en campus@iberglobal.com

Dudas y consultas

Para cualquier duda o consulta escríbanos a campus@iberglobal.com. Le atenderemos de forma personalizada.