



Curso online: Negociación Internacional

8ª edición

17 de octubre 2018 – 23 de noviembre 2018

Curso dirigido a enseñar los fundamentos de la negociación internacional. Dirigido a profesionales y estudiantes interesados en los mercados internacionales. Se incluye el tratamiento de 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 Máster 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

- Conceptos básicos de la negociación internacional.
- Claves para la negociar con éxito en los mercados internacionales.
- Etapas de una negociación.
- Negociación comercial entre países.
- Cuestiones éticas en la negociación internacional.
- Resolución de disputas. Mediación, arbitraje, litigación.

2. Estrategias y técnicas de negociación

- Cómo prepararse para una negociación internacional.
- El empleo de intermediarios (agentes, asesores).
- Tácticas negociadoras.
- Negociación en equipo.
- El BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement).

3. Condicionantes de un proceso de negociación

- Motivaciones en un proceso de negociación.
- Un requerimiento previo: asegurar la viabilidad del proyecto.
- Partes que intervienen y afectan a un proceso de negociación.
- Aspectos político e institucionales.
- El papel de las relaciones personales y la confianza.

4. Comunicación internacional

- Estilos de comunicación.
- Lenguaje directo versus lenguaje indirecto.
- Gestión de reuniones internacionales.
- El empleo de intérpretes.
- Los idiomas como un obstáculo en la negociación.
- Negociación vía email.



5. Negociación intercultural

- Los factores culturales en la internacionalización de la empresa.
- Principales modelos culturales de comportamiento.
- Cómo afrontar la negociación en otros contextos culturales.
- Cómo prepararse para una negociación intercultural.
- Recomendaciones básicas para una negociación intercultural.

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

Los comentarios de algunos alumnos del curso

- Carla Flores – Madrid

"Ha cumplido mis expectativas. Se trataba del primer curso online que realizaba y he quedado muy satisfecha con el resultado. Los materiales me han parecido de muy buena calidad y las aportaciones de los compañeros y el profesor, tanto en las tareas como en los foros, me han parecido interesantísimas".

- Laura Valls- Seúl

"Creo que el contenido es excelente. Las lecturas, vídeos y materiales extras tanto en español como en inglés son perfectos! Lo recomendaría a todo el que le interese la negociación. Excelente curso".

- Susanna Benedetti – Caracas

"Me gustó mucho el curso, definitivamente ha sido una experiencia positiva".

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 **230 euros**.

Para estudiantes y personas en desempleo se puede conceder una beca parcial, mediante la cual el precio del curso sería de 150 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 escribanos a campus@iberglobal.com. Le atenderemos de forma personalizada.