



## **Seminario Negociación Internacional**



## Índice

Introducción al Seminario .....	3
Objetivos del Seminario .....	3
Contenido del Seminario .....	4
Plan de Trabajo .....	5
Requisitos .....	5
Metodología .....	5
Titulación .....	5
Estudiar en el IUP .....	6
Información de interés .....	7

## **Introducción al Seminario**

Dirigido a ejecutivos que deseen mejorar sus habilidades negociadoras en su actividad internacional y relación con empresas y ejecutivos de otros países.

Fecha de impartición: Del 1 al 15 de octubre.

Impartido por: Ana Nieto Churruca  
Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales  
Máster en Marketing y Comercio Exterior por ESIC  
Jefa del Sector de Bienes Industriales del ICEX

## **Objetivos del seminario**

- Saber aplicar los estilos, estrategias y tácticas que permitan llegar a acuerdos favorables.
- Identificar los aspectos culturales clave y saber cómo influyen en el estilo de negociación.
- Conocer las principales operaciones y tipos de acuerdos internacionales y las cláusulas más significativas a la hora de negociar.
- Utilizar las normas de protocolo más adecuadas a cada cultura.
- Interpretar la comunicación verbal y no verbal en el contexto internacional.
- Identificar las distintas etapas del proceso negociador y maximizar la capacidad negociadora en cada una de ellas.

## Contenido del seminario

### Negociación Internacional

#### Programa:

1. 10 claves básicas para una negociación internacional eficaz.
2. La negociación internacional paso a paso: preparación, desarrollo y conclusión.
3. Tácticas de negociación: directas, persuasivas, defensivas, agresivas...
4. El equipo negociador: ¿cómo trabaja?
5. Estrategias de negociación: cómo hacer propuestas, realizar concesiones, presentar argumentos, hacer frente a las objeciones, etc.
6. El cierre exitoso de la negociación: superación de potenciales rupturas, logro de acuerdos, etc..
7. Culturas y negociación internacional.
8. Estilos de negociación por áreas geográficas.
9. Pautas de comunicación.
10. Tips para negociar en los principales países.
11. Claves para la adaptación a la cultura local.
12. El protocolo en los negocios internacionales.

Caso práctico (Role Playing)

## Plan de Trabajo

La impartición del seminario se realizará conforme al siguiente calendario:

- **Toma de contacto:** del 27 al 30 de septiembre de 2007.
- **Impartición del seminario:** del 1 al 15 de octubre de 2007.

- Es imprescindible que antes de empezar el caso práctico de negociación internacional, los alumnos se lean el documento El proceso de negociación internacional, disponible en la Biblioteca (dentro del apartado Documentación de la barra superior). También han de descargarse la ficha de trabajo del caso práctico.
- El miércoles 3 de octubre, la directora del seminario, Ana Nieto Churruca, dará una conferencia online a las 17 horas (hora española, GMT +1) sobre los aspectos clave de la Negociación internacional y acerca de la metodología del caso práctico. La conferencia quedará grabada para su posterior consulta.

*IMPORTANTE: Antes de iniciar el caso práctico en los Foros, es imprescindible haber consultado el material de la biblioteca y haber asistido, en directo o en diferido, a la conferencia inaugural.*

- Ese mismo día, tras la conferencia, abriremos dos foros: el foro de Estados Unidos y el foro de Rusia. Tanto en los foros como en el tablón del curso, se informará de en cuál de los dos grupos trabajarán los alumnos el caso práctico. En cada uno de los foros habrá dos documentos adicionales con información importante sobre cada país de trabajo (Estados Unidos o Rusia).
- Del 4 al 7 de octubre, cada grupo preparará su estrategia antes de entrar a negociar con el otro país. Entre todos los integrantes del grupo, se llegará a un consenso para elaborar la estrategia de negociación cumplimentando los 12 primeros puntos de la ficha de trabajo del caso práctico. Es muy importante que, una vez llegado a un acuerdo, cada grupo designe un líder para rellenar la ficha y para que actúe de "portavoz" en la posterior negociación con el otro país.
- El día 8 de octubre abriremos el foro general de negociación entre Estados Unidos y Rusia. En este foro, se han de exponer los asuntos que se han de negociar con el objetivo de llegar a un acuerdo favorable para los dos países.

- La negociación entre ambos países se realizará del 8 al 10 de octubre. Una vez cerrada la negociación, el líder de cada grupo cumplimentará la última parte de la ficha de trabajo y la adjuntará en el propio foro el día 11 de octubre a las 10 horas (hora española, GMT +1), como fecha límite.
- El día 11 de octubre, se facilitará a los alumnos un documento de autoevaluación para que lo desarrolléis individualmente, así como los datos del equipo contrario para que dispongáis de toda la documentación.
- El 15 de octubre finalizará el seminario a las 17 horas (hora española, GMT +1) con la intervención de la directora del seminario, a través de conferencia online, para exponer las conclusiones del mismo.

## **Requisitos**

No es imprescindible disponer de titulación académica superior para realizar este seminario. Sí es recomendable una experiencia profesional de dos años o más en puesto directivo, para obtener el máximo beneficio a esta formación específica.

## **Metodología**

El alumno recibe una contraseña personal e intransferible que le habilita el acceso al campus virtual.

## **Titulación**

Diploma en Negociación Internacional emitido por el Instituto Universitario de Posgrado.

## **Estudiar en el IUP**

Estudiar en el IUP supone una manera diferente de entender el proceso de enseñanza-aprendizaje. Algunos de los parámetros a los que estamos acostumbrados como alumnos presenciales no sirven cuando estudiamos on line.

La enseñanza tradicional-presencial se basa en el profesor; él es quien controla el proceso.

Las nuevas tecnologías aplicadas al campo de la educación a distancia han hecho que cambie el enfoque en el proceso. Ya no se habla de enseñanza sino de aprendizaje. Usted, como alumno del IUP, se va a convertir en protagonista de su propia formación, en responsable de su propio aprendizaje.

### **Ventajas del aprendizaje on line frente a la enseñanza presencial**

- Ser el agente principal de su propia formación. Consiguiendo así un aprendizaje más activo y significativo.
- Tener una gran flexibilidad horaria. Podrá 'ir a clase' a la hora que más le convenga.
- Estudiar a su propio ritmo.
- Eliminar las barreras espacio-tiempo-personas que le permitirán crear una comunidad virtual para así aprender con los otros y trabajar de forma colaborativa.
- Acceder al IUP desde cualquier ordenador con conexión a Internet.

## Información de interés

### Atención al alumno

**24** horas

a través del correo electrónico:

**[info@iup.es](mailto:info@iup.es)**

### Asistencia técnica

**24** horas

a través del correo electrónico:

**[asistencia@santillana.es](mailto:asistencia@santillana.es)**

<b>Coordinadora del Club IUP</b>	Estará disponible en el Campus Virtual a través del correo interno o a través del correo <b><u><a href="mailto:coordinacion_club@iup.es">coordinacion_club@iup.es</a></u></b>
----------------------------------	---

Departamento	Teléfono	Fax	E-mail	Horario
	<small>Código de país +34</small>			<small>Peninsular Español</small>
<b>Atención al Alumno</b>	91 744 94 12	91 744 93 02	<a href="mailto:info@iup.es">info@iup.es</a>	Lunes a Viernes 9:30 – 14:00 16:00 – 18:30
<b>Asistencia Técnica</b>	902 215 512	91 744 93 02	<a href="mailto:asistencia@santillana.es">asistencia@santillana.es</a>	Lunes a Viernes 9:00 – 19:00

<b>Acceso al Campus Virtual</b>	<p>En <b><a href="http://www.iup.es">www.iup.es</a></b> haz click en “Campus”</p> <p>Para acceder al Campus necesitarás un usuario y una clave que te serán proporcionados por correo electrónico.</p> <p>Para cualquier problema relacionado con el funcionamiento del Campus Virtual ponte en contacto con el Departamento de Asistencia Técnica</p>
---------------------------------	--

**Edificio Grupo Santillana, C/Torrelaguna 60, 28043 Madrid (España)**