



Negociación para el Comercio Exterior

Bonificable por FUNDAE

Objetivos del curso

En un escenario global e intercultural, los directivos actuales deben saber negociar porque es la clave para llegar a acuerdos sostenibles a largo plazo, y para que exista una comunicación fluida en toda la cadena de suministro.

Este curso les enseñará:

- La importancia de la comunicación
- interculturalidad, para lograr acuerdos exitosos con las distintas culturas.
- pasos y fases a seguir para una negociación fructuosa
- técnicas para maximizar el resultado de cada negociación.

Además, completaremos la sesión con ejercicios prácticos

Contenidos

En esta jornada se darán técnicas específicas a los directivos actuales, para que, en un escenario global e intercultural como el de hoy, articulen negociaciones que permitan acuerdos sostenibles a largo plazo, y donde además tengan como información de base todo lo que les llegue de una comunicación fluida con la cadena de suministro.

1. Introducción al concepto de negociación.
2. Necesidad de negociación en escenarios actuales.
3. Comunicación y Negociación.
4. Objeto de negociación.
5. Tipos de negociación
6. Actitudes
7. El perfil del negociador.
8. BATNA-MAPAN
9. Estrategia
10. Etapas del proceso negociador.
11. Técnicas del proceso negociador
12. Escucha activa y verbalización.
13. Negociación específica para cada cultura y mercado
14. Negociación y nuevas tecnologías
15. Prácticas de negociación.

Dirigido a

- Gerentes y mandos medios de empresa, especialmente directores generales,
- Directores financieros,
- Directores de exportaciones o de ventas internacionales,
- Directores de importación
- Toda persona directamente implicada en la internacionalización de la empresa.

Duración

8 horas divididas en una sesión de 9:30 a 18:30 horas.
Pausa de una hora para la comida.

Lugar de realización

Centro de Excelencia Empresarial (CEXCO)

[Avenida de Europa 10,](#)
[28821 Coslada, Madrid.](#)

Inscripción

La inscripción se realizará vía web:

<https://cel-logistica.org/curso/negociacion-comercio-internacional/>

Formador

[Cristina Peña Andrés](#) es ingeniera Superior Industrial por la UPM, con MBA Internacional, con más de 15 años de

experiencia en puestos de dirección senior, liderando decenas de distintos grupos de trabajo internacionales en entornos industriales y fuera de ellos.

Domina varias lenguas, y tiene experiencia dirigiendo equipos de más de 100 personas en 20 países.

Simultáneamente, ha llevado hasta 30 equipos internacionales, facturando 50 M€ como directora global de recambios para todas las marcas del grupo multinacional sueco Alimak, líder mundial en equipos de elevación.

Actualmente es directora general de TuComex, empresa de servicios de internacionalización

Más información

Oficinas de Centro Español de Logística

Teléfono: 91 781 14 70

Email: formacion@cel-logistica.org