

Curso gratuito

International negotiation: techniques, language and concepts for successful negotiations in international markets

Comercio internacional: Negociación y aspectos prácticos

Febrero - mayo 2010

Cofinanciado por:



UNIÓN EUROPEA

Fondo Social Europeo
"Invierte en tu futuro"

Organiza:



Confederación de Empresarios de Navarra

Imparte:



Convenios Planes de Formación 2009

P PROGRAMA

Module 1

- ▶ Working with suppliers
- ▶ Defining negotiation - objectives and circumstances
- ▶ What makes a good negotiator?

Module 2

- ▶ Companies and production methods
- ▶ Preparing the negotiation – defining objectives, roles and interests
- ▶ Setting the agenda; steering the negotiation

Module 3

- ▶ Money and payment
- ▶ Clarifying positions (Querying/revising charges)
- ▶ Bi-lateral and multi-lateral negotiation
- ▶ Cross-cultural considerations; diplomatic speech

Module 4

- ▶ Transport and Logistics
- ▶ Negotiating conditions related to transport and incoterms
- ▶ Documents in international trade
- ▶ Renegotiating vague agreements

Module 5

- ▶ Quality and After sales
- ▶ Dealing with complaints
- ▶ Dealing with difficult customers
- ▶ Managing conflict – breaking the deadlock

Module 6

- ▶ Labour and employments issues
- ▶ “Getting to Yes” – closing and summarising the points agreed
- ▶ Cultural Factors in international negotiations
- ▶ Revision – terms and concepts

i INFORMACIÓN GENERAL

El curso es gratuito (Convenios Planes de Formación 2009). Está dirigido exclusivamente a trabajadores en activo, por cuenta propia o ajena cuya empresa cotice a la Seguridad Social en Navarra, y a desempleados inscritos como demandantes en cualquiera de las oficinas de empleo de Navarra.

■ OBJETIVOS Y DESTINATARIOS

Curso destinado a personas que quieran mejorar su capacidad de negociar con clientes y/o proveedores en países extranjeros, mejorando la capacidad de comunicarse en inglés, llegar a acuerdos y solucionar problemas que puedan surgir en el transcurso de una relación comercial.

El curso se imparte en **inglés**, y está dirigido a personas que quieran adquirir unos conceptos básicos y/o a personas que quieran mejorar su capacidad de negociar acuerdos de comercio exterior en inglés. Por lo tanto, los participantes deben tener un **nivel intermedio de inglés** y experiencia o interés en trabajar con países de habla inglesa o que utilicen el inglés para la comunicación internacional

■ FECHAS Y HORARIOS

Del 11 de febrero al 13 de mayo, los jueves, de 17 a 21 horas.

■ DURACIÓN

48 horas.

■ LUGAR

Club de Marketing.

■ DIPLOMA

Los asistentes recibirán un diploma de asistencia al curso.

■ INSCRIPCIONES

Para información e inscripciones pueden dirigirse a las oficinas del Club de Marketing. Las inscripciones se realizarán una vez recibida la documentación requerida. Plazas limitadas.

Requisitos:

- ✓ Fotocopia del D.N.I. (No se admite recepción por fax debido a su deficiente reproducción).
- ✓ Fotocopia de documento que acredite la empresa donde trabaja (contrato, última nómina, certificado de empresa, o último recibo de autónomos, licencia fiscal o I.A.E.).
- ✓ Para los desempleados/as, fotocopia de la tarjeta de desempleo.
- ✓ Ficha del alumno (Deberán solicitarla por teléfono, por correo electrónico o descargarla de <http://cmn.navarra.net/fichacomerciointernacionalnegociacion.doc>



Avda. Anaitasuna s/n
31192 Mutilva Alta (Navarra)
Tel. 948 29 01 55
Fax 948 29 04 03
Internet: <http://cmn.navarra.net>
e-mail: cmn@navarra.net

