



INSTITUTO SÉNECA

---

Centro Internacional de Postgrado



Diploma de Experto en

---

**NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

---

Convocatoria abierta - online

# Presentación

## ACTUALIZANDO EL CONOCIMIENTO

La **interdependencia**, consecuencia de la **globalización** y señal y símbolo de nuestros días, nos abre a una **nueva dimensión** con un alto grado de **interacción** en escenarios reales o virtuales, próximos o remotos, con diferente tipo de actores involucrados, y con variados intereses en conflicto o en disputa.

Si bien la **negociación**, para unos “arte” y para otros “técnica”, ha sido reconocida como una indispensable herramienta de gestión, cuando se trata de la **negociación internacional** adquiere una dimensión especial, al comprender mecanismos de **comunicación intercultural**, indispensables para que el **proceso negociador** fluya en todas sus fases, y concluya de forma satisfactoria para las partes involucradas.

Dominar las técnicas de la **negociación internacional** se convierte en una **ventaja competitiva** para cualquier profesional, dada la asiduidad con la que se suele interactuar con terceros en los mercados locales, regionales o internacionales, a nivel empresarial o institucional, en **escenarios de cooperación**, donde se anticipan los logros, o en **situaciones de conflicto**, donde la **metodología aplicada** puede marcar la diferencia entre el éxito de unos resultados o el fracaso del equipo negociador, de no ir proactivamente preparado para afrontar las dificultades del caso.



## Objetivos

### ACERCANDO METAS

- ◆ Conocer las principales técnicas y mecanismos asociados a la negociación internacional.
- ◆ Comprender la importancia de la preparación en un proceso negociador intercultural.
- ◆ Familiarizarse con los métodos que se utilizan en la negociación.
- ◆ Conocer de semántica y de semiótica para realizar interpretaciones correctas.
- ◆ Aprender a asignar correctamente los roles dentro de un equipo negociador.
- ◆ Familiarizarse con las técnicas de comunicación intercultural.
- ◆ Saber cómo aplicar ciertas fórmulas en una negociación para asegurar el éxito en el proceso.
- ◆ Conocer las ventajas de una buena preparación para saber hacer frente a las contingencias.
- ◆ Familiarizarse con los mecanismos de la comunicación intercultural en los equipos de trabajo.

# Programa

## COMPARTIENDO CONOCIMIENTO

### 1. La estructura de la negociación

- Negociaciones simétricas y asimétricas
- Tácticas y resultados de una negociación
- Límites y elementos de una negociación

### 2.- Componentes de una negociación

- Los actores
- Las divergencias o controversias
- El acuerdo o avenencia
- La información en una negociación

### 3.- Tipos de negociación

- Negociación colaborativa
- Negociación confrontativa
- Negociación mixta
- Fórmulas para alcanzar acuerdos satisfactorios

### 4.- El proceso de la negociación

- El perfeccionamiento de la negociación
- La preparación para el éxito en el desarrollo del proceso
- Las etapas de una negociación
- Los métodos en una negociación

### 5.- El rol del negociador

- Preparación y habilidades
- Aspiraciones
- Poderes
- La asignación de roles en un proceso negociador

### 6.- Negociación y comunicación intercultural

- Formas de comunicación
- El componente cultural en la comunicación
- Elementos lingüísticos y paralingüísticos en la negociación
- La comunicación en los equipos negociadores
- Diversidad cultural y negociación internacional
- La corrección de problemas en comunicaciones defectuosas

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

A **empresarios** que tengan que asumir sus propias negociaciones comerciales, y precisen conocer los mecanismos de actuación según la situación planteada.

A **directivos** que lideren en su país o en el exterior equipos multi-culturales, y precisen se técnicas de comunicación Intercultural para asegurarse el éxito de sus gestiones.

A **técnicos** de equipos presentes en negociaciones internacionales que deban conocer las herramientas de gestión, que les aseguren el logro de los objetivos perseguidos.

A cualquier **profesional** que precise de estos conocimientos para complementar su formación, y actuar como negociador cuando las circunstancias lo requieran.

## MODALIDAD “EN LÍNEA”

En este **Curso** las personas inscritas contarán con un **Campus Virtual**, desde el que podrán descargar los contenidos para su revisión y visualizar los vídeos que hayan sido programados. Asimismo, en el **Campus** encontrarán material adicional, bibliografía, glosario de términos y enlaces a artículos de interés relacionados con la materia.

## ACREDITACIÓN

Los alumnos que superen una prueba de conocimientos recibirán el **Diploma** acreditativo del **Instituto Séneca - Centro Internacional de Postgrado**.

## TUTORÍAS

Todos los **profesores / tutores**, son reputados profesionales y expertos en cada una de las áreas que les toca abordar, y estarán a disposición de los alumnos los meses que dure la **acción formativa**, dinamizando el aprendizaje y resolviendo cualquier cuestión que pudiera llegar a presentarse.

**DURACIÓN:** 250 horas – 4 meses

**INICIO:** al matricularse

**PRECIO:** 850 euros



El **Instituto Séneca**, es un centro privado de formación postgrado que desde **1997** imparte a nivel nacional e internacional **Másteres y Cursos de Especialización**, en las **áreas de más demanda de profesionales cualificados**.

A lo largo de estos años, las **acciones formativas** que se imparten esta **Institución** han contribuido a que los alumnos que estaban trabajando **mejoraran** la **efectividad de sus funciones** en cuanto a gestión, liderazgo y aplicación de técnicas, obteniendo una importante revalorización personal y profesional en las organizaciones a las que pertenecían.

En cuanto a los alumnos que cuando se matricularon en el **Instituto Séneca** buscaban incorporarse al **mercado laboral**, vieron **ampliadas sus posibilidades** y **cumplidas sus expectativas** con unos **estudios teórico-prácticos** que, además de aportarles grandes conocimientos, los llenaban de seguridad para alcanzar sus objetivos.

Asimismo, las **acciones formativas** del **Instituto Séneca** han servido para **recualificar** a un importante número de profesionales que precisaban adquirir nuevas competencias en poco tiempo, para dejar de lado sectores saturados laboralmente o atravesando una crisis estructural.

El **Instituto Séneca** desde sus inicios tiene ubicada su sede central en **Madrid**, contando con alumnos procedentes de los **cinco continentes** y de más de **75 nacionalidades**.



**INSTITUTO SÉNECA**  
CENTRO INTERNACIONAL DE POSTGRADO DE ESPAÑA

Velázquez, 86 B Planta Baja – 28006 Madrid – España – Tel. (+ 34) 91 577 02 65

[www.instituto-seneca.edu](http://www.instituto-seneca.edu) - [info@instituto-seneca.edu](mailto:info@instituto-seneca.edu)