



EXPERTO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL AVANZADA Y EXPANSIÓN INTERNACIONAL



Formación promovida por las principales Asociaciones del Sector Químico, avalada por la Escuela de Ingenieros CESI FRANCIA, e impartida por CESI, Escuela Superior de Formación

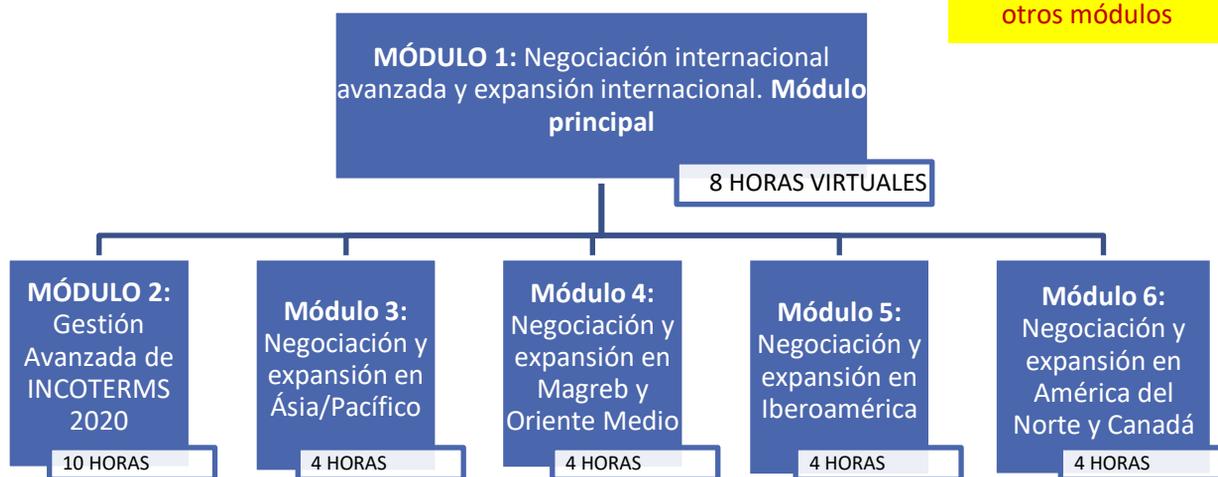


EXPERTO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL AVANZADA Y EXPANSIÓN INTERNACIONAL

34 horas de formación 100% VIRTUAL

ITINERARIO FORMATIVO:

El módulo 1 es de obligada realización para apuntarse a cualquiera de los otros módulos



34 horas formativas en total



EXPERTO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL AVANZADA Y EXPANSIÓN INTERNACIONAL

34 horas de formación 100% VIRTUAL

CALENDARIO DE CLASES VIRTUALES				
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
26 de septiembre	27 de septiembre	28 de septiembre Módulo 1: Neg. internacional avanzada y expansión internacional. 4 horas – 09:30 a 13:30	29 de septiembre Módulo 1: Neg. internacional avanzada y expansión internacional. 4 horas – 09:30 a 13:30	30 de septiembre
3 de octubre	4 de octubre	5 de octubre Módulo 2: Gestión Avanzada INCOTERMS 2020 5 horas – 09:00 a 14:00	6 de octubre Módulo 2: Gestión Avanzada INCOTERMS 2020 5 horas – 09:00 a 14:00	7 de octubre
10 de octubre	11 de octubre	12 de octubre FESTIVO NACIONAL	13 de octubre	14 de octubre
17 de octubre	18 de octubre	19 de octubre Módulo 3: Asia/Pacífico 4 horas – 09:30 a 13:30	20 de octubre Módulo 4: Magreb y Oriente Medio 4 horas – 09:30 a 13:30	21 de octubre
24 de octubre	25 de octubre	26 de octubre Módulo 5: Iberoamérica 4 horas – 09:30 a 13:30	27 de octubre Módulo 6: América del Norte 4 horas – 09:30 a 13:30	28 de octubre



EXPERTO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL AVANZADA Y EXPANSIÓN INTERNACIONAL

34 horas de formación 100% VIRTUAL

Formación eminentemente práctica, basada en el modelo Harvard de negociación internacional – plazas limitadas

Módulo 1: Negociación internacional avanzada y expansión internacional.

Módulo principal

28 y 29 de septiembre – 8 HORAS

Módulo 2: Gestión Avanzada de INCOTERMS 2020

5 y 6 de octubre – 10 HORAS

Módulo 3: Negociación y expansión en Asia/Pacífico

19 de octubre – 4 HORAS

Módulo 4: Negociación y expansión en Magreb y Oriente Medio

20 de octubre – 4 HORAS

Módulo 5: Negociación y expansión en Iberoamérica

26 de octubre – 4 horas

Módulo 6: Negociación y expansión en América del Norte

27 de octubre – 4 HORAS

La formación consta de 6 Módulos diferenciados.

Para asistir a los módulos 3 a 6, que hacen referencia a las diferentes zonas geográficas, tienes que haber realizado obligatoriamente el módulo 1 de Expansión y negociación internacional, de 8 horas de duración.

DIRIGIDO A: Empresarios y directivos, directores de áreas funcionales que tengan que negociar acuerdos, jefes de proyecto, contract managers, key accounts y profesionales del área comercial y operaciones.

Si realizas los 6 módulos, **recibirás un TÍTULO DE “EXPERTO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL AVANZADA Y EXPANSIÓN INTERNACIONAL”**, avalado por las principales asociaciones del sector químico, la Escuela de Ingenieros de CESI FRANCIA y Cesi, escuela superior de formación.

PROFESORADO

COORDINADORA PEDAGÓGICA: Marta Morales Rincón

Licenciada en pedagogía laboral. Gerente de formación especializada en proyectos formativos para el sector químico desde hace más de 20 años.

“La formación en el sector químico y tecnológico es nuestra especialidad. En la vida todo es química”

PANEL DE DOCENTES:

Mario García de Torres

Licenciado en Ciencias por la UAM. Su experiencia laboral se ha centrado en la negociación y cierre de negocios en el ámbito internacional.

“He liderado equipos multiculturales, negociado y cerrado contratos internacionales, creado y formado equipos de trabajo, diseñado y desarrollado el proceso de negociación y desarrollado licitaciones. He realizado trabajos de consultoría para empresas europeas con estrategias de expansión en el Magreb, Latinoamérica y China, planificación de líneas de actuación, gestión financiera de operaciones y negociación local. He gestionado equipos multidisciplinares para el diseño y cierre de operaciones de M&A y formado a estos equipos en negociación, protocolo y relaciones internacionales. Como funcionario de gobierno he trabajado en la planificación e implementación de la política exterior nacional en mis destinos internacionales, desarrollando habilidades de negociación, análisis, resolución de conflictos, manejo de complejidades y trabajo en equipo en entornos multinacionales, tanto a nivel bilateral como multilateral”.

Abraham Lozano

Licenciado en Derecho, especializado en Comercio Internacional y con un postgrado en Comercio y Marketing Internacional con más de 15 años trabajando en Comercio Exterior, tanto en empresas multinacionales como Levantina: The Natural Stone y en el Instituto de Comercio Exterior, ICEX, trabajando fundamentalmente en Sudamérica y el Sudeste asiático y más de 6 años de experiencia como docente.

“En la actualidad compagino mi labor docente con mis funciones profesionales como Trader, intermediando operaciones comerciales entre China y Sudamérica y realizando labores de consultoría con PYMES, que están comenzado su andadura internacional.”



Módulo 1: Negociación internacional avanzada y expansión internacional. Módulo principal

8 HORAS

Dirigido a: Empresarios y directivos, directores de áreas funcionales que tengan que negociar acuerdos, jefes de proyecto, contract managers, key accounts y profesionales del área comercial y operaciones.

100% VIRTUAL a través de GO TO MEETING

Horario: 28 de septiembre– de 09:30 a 13:30
29 de septiembre– de 09:30 a 13:30

OBJETIVOS

- Conocer los métodos más importantes de negociación internacional avanzada, profundizando en los elementos que la conforman y su aplicación práctica.
- Identificar los verdaderos problemas de la negociación internacional, las barreras culturales y procedimentales, abordando la manera de solventarlos.
- Adquirir un enfoque estratégico de la negociación internacional vinculado a los planes de expansión internacional y las futuras repercusiones en la redacción de acuerdos finales.
- Aprender los tipos de negociación avanzada, los conceptos claves (BATNA, reservation Price, ZOPA, value creation through trades), estrategias avanzadas de negociación y enfoque estratégico desde el método Harvard.

CONTENIDOS

- Introducción al análisis de la negociación - Encontrar zonas de posible acuerdo.
- Análisis avanzado de la negociación - Creación de valor. Método Harvard.
- Gestión del proceso de negociación - Tácticas de negociación, tipos, estilo y emoción.
- Enfoque estratégico y vinculación con el proceso de internacionalización. Puntos estratégicos de la negociación para preparar el desarrollo operativo de la operación. Forjar acuerdos en grupos y organizaciones.
- Comprender la dinámica de la negociación y cómo prepararse para la incertidumbre
- Dar forma a los acuerdos, salvar las relaciones y lograr mejores resultados en la mesa de negociación.
- Aprender a elaborar una estrategia ágil y a ser rápido en circunstancias cambiantes.
- Gestión de los bloqueos y posible ruptura en la negociación.
- Conceptos y estrategias avanzadas de negociación.
- Aplicación y perfeccionamiento de técnicas avanzadas de negociación.
- Comportamientos personales y perfeccionar su enfoque para ser más eficaz.



Módulo 2: Gestión Avanzada

INCOTERMS 2020

10 HORAS

Dirigido a: A directivos, responsables de empresas e instituciones financieras que desempeñen actividades relacionadas con el comercio internacional.

100% VIRTUAL a través de GO TO MEETING

Horario: 5 de octubre— de 09:30 a 14:30
6 de octubre— de 09:30 a 14:30

OBJETIVOS

- Determinar el alcance y la importancia de las **Reglas Incoterms 2020**, determinando sus implicaciones en la operativa de comercio exterior.
- Determinar las **obligaciones y costes que cada Incoterm** asigna a vendedor y comprador.
- Calcular precios de venta a partir de los costes que debe asumir el vendedor según cada Incoterm (escandallo de costes para determinar precios).
- Seleccionar entre **varias ofertas de proveedores** la óptima mediante la comparación de costes a soportar por el comprador.
- Conocer la **relación entre los Incoterms y la contratación del transporte internacional** de mercancías.
- Determinar el **incoterm óptimo** aplicando criterios de eficiencia, mayor control y minimización del riesgo.

CONTENIDOS

Introducción a las Reglas INCOTERMS 2020	Clausulas generales del contrato de compraventa internacional	2 horas	5 de octubre
Reglas INCOTERMS 2020 para transporte marítimo	Condiciones de entrega en el comercio internacional. INCOTERMS, interpretación práctica de cada INCOTERM.	4 horas	
Reglas INCOTERMS 2020 para cualquier modo de transporte	Condiciones de entrega en el comercio internacional. INCOTERMS, interpretación práctica de cada INCOTERM.	4 horas	6 de octubre



Módulo 3: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL AVANZADA Y EXPANSIÓN INTERNACIONAL. MÓDULO ASIA-PACÍFICO

4 HORAS

Dirigido a: Empresarios y directivos, directores de áreas funcionales que tengan que negociar acuerdos, jefes de proyecto, contract managers, key accounts y profesionales del área comercial y operaciones

100% VIRTUAL a través de GO TO MEETING

Horario: 19 de octubre – de 09:30 a 13:30

OBJETIVOS

- Conocer los métodos más importantes de negociación internacional avanzada en el ámbito asiático, profundizando en los elementos específicos que la conforman y su aplicación práctica en la zona geoestratégica.
- Identificar los desafíos en el proceso de negociación con la cultural de negociación asiática, las barreras culturales y procedimentales, planificación y estrategias de cierre.
- Adquirir un enfoque estratégico de la negociación internacional vinculado a los planes de expansión internacional y las futuras repercusiones en la redacción de acuerdos finales, en base a las especificaciones locales.
- Identificar y elegir adecuadamente el tipo de negociación avanzada a desarrollar en base a la zona geoestratégica y estrategia de negocio, estudiando los conceptos claves (BATNA, reservation Price, ZOPA, value creation through trades), estrategias avanzadas de negociación y enfoque estratégico desde el método Harvard.

CONTENIDOS

- Entorno económico y rasgos socioculturales de la zona geoestratégica.
- Conceptos básicos de la cultura empresarial china.
- La importancia de las relaciones sociales. La importancia del “Guanxi” y la influencia del confucionismo en la negociación.
- Estrategias, fases de negociación y escenarios a evitar.
- Puntos clave de la negociación, resolución de bloqueos e identificación de interlocutores determinantes en el proceso.
- Planificación, cronograma y cierre del acuerdo.
- Protocolo de negociación.
- Códigos, costumbres y consejos prácticos.



Módulo 4: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL AVANZADA Y EXPANSIÓN INTERNACIONAL. MÓDULO MAGREB Y ORIENTE MEDIO

4 HORAS

Dirigido a: Empresarios y directivos, directores de áreas funcionales que tengan que negociar acuerdos, jefes de proyecto, contract managers, key accounts y profesionales del área comercial y operaciones

100% VIRTUAL a través de GO TO MEETING

Horario: 20 de octubre– de 09:30 a 13:30

OBJETIVOS

- Conocer los métodos más importantes de negociación internacional avanzada en el ámbito arabo-musulmán, profundizando en los elementos específicos que la conforman y su aplicación práctica en la zona geoestratégica.
- Identificar los desafíos en el proceso de negociación con la cultural de negociación árabe, las barreras culturales y procedimentales, planificación y estrategias de cierre.
- Adquirir un enfoque estratégico de la negociación internacional vinculado a los planes de expansión internacional y las futuras repercusiones en la redacción de acuerdos finales, en base a las especificaciones locales.
- Identificar y elegir adecuadamente el tipo de negociación avanzada a desarrollar en base a la zona geoestratégica y estrategia de negocio, estudiando los conceptos claves (BATNA, reservation Price, ZOPA, value creation through trades), estrategias avanzadas de negociación y enfoque estratégico desde el método Harvard.

CONTENIDOS

- Entorno económico y rasgos socioculturales de la zona geoestratégica.
- Conceptos básicos de la cultura empresarial árabe musulmana.
- La importancia de las relaciones sociales. La religión como parámetro de influencia.
- Estrategias, fases de negociación y escenarios a evitar.
- Puntos clave de la negociación.
- Planificación, cronograma y cierre del acuerdo.
- Protocolo de negociación, estructura social y religión.
- Códigos, costumbres y consejos prácticos.



Módulo 5: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL AVANZADA Y EXPANSIÓN INTERNACIONAL. ZONA IBEROAMÉRICA

4 HORAS

Dirigido a: Empresarios y directivos, directores de áreas funcionales que tengan que negociar acuerdos, jefes de proyecto, contract managers, key accounts y profesionales del área comercial y operaciones

100% VIRTUAL a través de GO TO MEETING

Horario: 26 de octubre– de 09:30 a 13:30

OBJETIVOS

- Conocer los métodos más importantes de negociación internacional avanzada en el ámbito iberoamericano, profundizando en los elementos específicos que la conforman y su aplicación práctica en la zona geoestratégica.
- Identificar los desafíos en el proceso de negociación con la cultural de negociación iberoamericana, las barreras culturales y procedimentales (problemática aduanera), planificación y estrategias de cierre.
- Adquirir un enfoque estratégico de la negociación internacional vinculado a los planes de expansión internacional y las futuras repercusiones en la redacción de acuerdos finales, en base a las especificaciones locales.
- Identificar y elegir adecuadamente el tipo de negociación avanzada a desarrollar en base a la zona geoestratégica y estrategia de negocio, estudiando los conceptos claves (BATNA, reservation Price, ZOPA, value creation through trades), estrategias avanzadas de negociación y enfoque estratégico desde el método Harvard.

CONTENIDOS

- Entorno económico y rasgos socioculturales de la zona geoestratégica.
- Conceptos básicos de la cultura empresarial latina.
- La importancia de las relaciones sociales. El vínculo hispanoamericano.
- Estrategias, fases de negociación y escenarios a evitar.
- Puntos clave de la negociación. La importancia del factor humano.
- Planificación, cronograma y cierre del acuerdo
- Protocolo de negociación y ventajas del vínculo cultural.
- Códigos, costumbres y consejos prácticos.



Módulo 6: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL AVANZADA Y EXPANSIÓN INTERNACIONAL. AMÉRICA DEL NORTE

4 HORAS

Dirigido a: Empresarios y directivos, directores de áreas funcionales que tengan que negociar acuerdos, jefes de proyecto, contract managers, key accounts y profesionales del área comercial y operaciones

100% VIRTUAL a través de GO TO MEETING

Horario: 27 de octubre– de 09:30 a 13:30

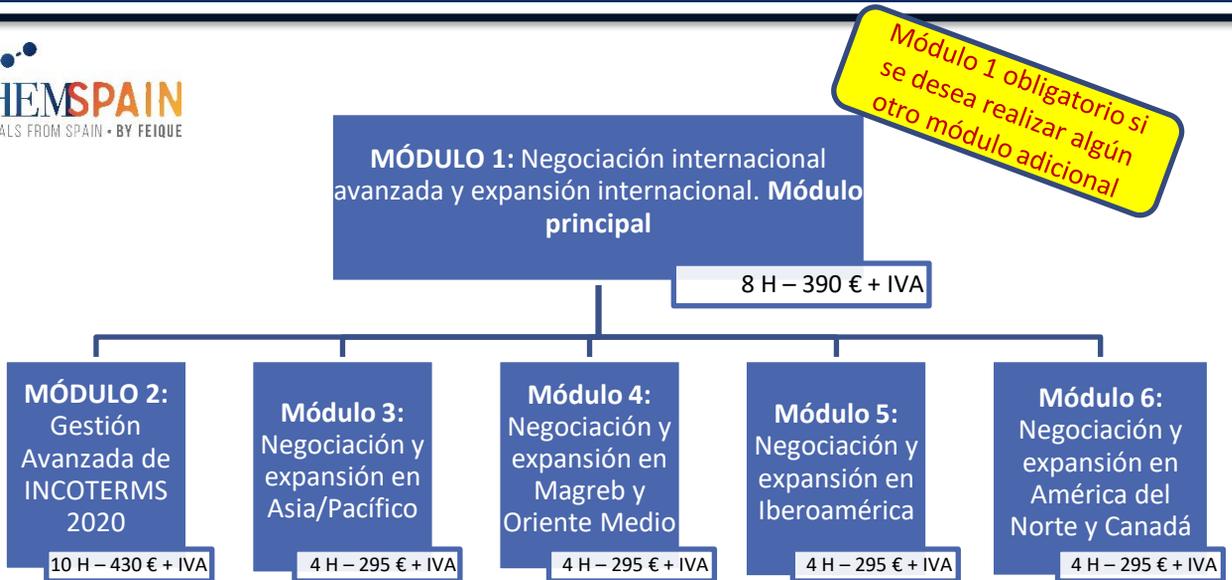
OBJETIVOS

- Conocer los métodos más importantes de negociación internacional avanzada en el ámbito norteamericano, profundizando en los elementos específicos que la conforman y su aplicación práctica en la zona geoestratégica.
- Identificar los desafíos en el proceso de negociación con la cultural de negociación norteamericana, las barreras culturales y procedimentales, el enfoque colaborativo, planificación y estrategias de cierre.
- Adquirir un enfoque estratégico de la negociación internacional vinculado a los planes de expansión internacional y las futuras repercusiones en la redacción de acuerdos finales, en base a las especificaciones locales.
- Identificar y elegir adecuadamente el tipo de negociación avanzada a desarrollar en base a la zona geoestratégica y estrategia de negocio, estudiando los conceptos claves (BATNA, reservation Price, ZOPA, value creation through trades), estrategias avanzadas de negociación y enfoque estratégico desde el método Harvard.

CONTENIDOS

- Entorno económico y rasgos socioculturales de la zona geoestratégica.
- Conceptos básicos de la cultura empresarial anglosajona. El pragmatismo y el enfoque colaborativo.
- La importancia de las relaciones sociales y la cultura de negociación.
- Estrategias, fases de negociación y escenarios a evitar.
- Puntos clave de la negociación.
- Planificación, cronograma y cierre del acuerdo
- Protocolo de negociación.
- Códigos, costumbres y consejos prácticos

“IMPORTE EXPERTO EN NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL AVANZADA Y EXPANSIÓN INTERNACIONAL”



Módulo 1 obligatorio si se desea realizar algún otro módulo adicional

• IMPORTE EXPERTO COMPLETO

34% DESCUENTO por realizar el experto completo

Importe de todos los módulos: 2.000 €. Precio especial por realizar el experto completo:

1.290 € + 21% IVA

Bonificación máxima si se incluye en la FUNDAE: 442 €/alumno



10% de descuento en cualquier módulo o experto completo si te inscribes antes del 31 de Agosto

Si ya has realizado con nosotros el módulo de INCOTERMS 2020, precio especial Experto Completo sin módulo 2 - 860 €

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

PARA INSCRIBIRSE, RELLENE SUS DATOS

EN EL SIGUIENTE ENLACE*:

<https://forms.gle/ZKugyFUVDp5KqHf87>

Para mas información: **Cesi, Escuela Superior de Formación: Marta Morales**

Telf.: 657074930 – Marta Morales

mmorales@cesi-iberia.com

NOTA: La reserva de plaza se realizará por estricto orden de pago y envío de comprobante a cesi iberia. Si desean pagar con tarjeta, disponen de una pasarela de pago en nuestra web (Solo experto completo, para módulos sueltos soliciten una pasarela a mmorales@cesi-iberia.com)

* Si una vez inscrito al curso no pudiese asistir, deberá comunicarlo al menos con 7 días de antelación para poder recuperar el importe de la inscripción. Si la comunicación se realizara con una antelación de 4, 5 ó 6 días, sólo se reembolsará el 50% de la inscripción. Si no fuese éste el caso, y la baja se produjera en los tres días anteriores al inicio del curso, no se reembolsará importe alguno.

*Para abrir los módulos se necesita un número mínimo de inscritos. Al menos una semana antes del inicio del curso, se confirmará la apertura del mismo. En los casos en que no sea posible abrir la formación, se guardarán las inscripciones de los alumnos y se devolverán las transferencias realizadas. No obstante, se intentará programar la formación en otras fechas.

