

LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Si reforzamos la competencia y la confianza en nuestra habilidad como negociadores acabaremos siendo más eficientes.

Objetivos

- Conocimiento de las oportunidades de negociación.
- Marco conceptual a la estructura del proceso.
- Conocer habilidades y técnicas.

Programa

1. Diagnosticar necesidades.
2. Elegir estilo.
3. Control del clima.
4. Identificar y utilizar tácticas.
5. Gestionar fases.



1 jornada
de 2 horas

Impartido por: **Consultores de TACEX**

Dirigido a:

- Gerentes y responsables de departamentos de exportación/importación.
- Comerciales y administrativos que trabajen con mercados exteriores.
- Personas interesadas en el tema que quieran actualizar sus conocimientos.

