



B1 - B2 - C1 - C2

Nivel Intermedio a Nivel Avanzado
20 horas

Negociaciones Internacionales

ISPRO ofrece una serie de Habilidades para los Negocios que pueden ayudar a mejorar las habilidades comunicativas profesionales en inglés. Estos cursos comprenden aspectos como Writing for Impact (Composición y Redacción de Textos en Inglés), Dynamic Presentation (Presentaciones Dinámicas), International Negotiations (Negociaciones Internacionales) y Communicating across Cultures (Comunicación intercultural). El curso International Negotiations es un curso corto (15-20 hours) para los estudiantes de inglés de los negocios que quieren destacar como grandes negociadores. International Negotiations se basa en las buenas prácticas de los expertos mundiales en negociación para guiar a los estudiantes en el aprendizaje de las características de un proceso de negociación, desde la preparación de la estrategia de negociación hasta el cierre de un acuerdo.

El libro de International Negotiations consta de diez módulos que cubren temas como el establecimiento de relaciones sólidas, las técnicas para hacer preguntas y obtener información, la decodificación del lenguaje corporal y el poder de la persuasión. Las actividades en el libro incluyen role-plays estimulantes y juegos que ayudan a adquirir e interiorizar vocabulario especializado y habilidades de negociación. Además cuenta con comentarios que dan una visión detallada de aspectos claves para la negociación, incluyendo la importancia de entender las diferencias culturales cuando se negocia. El libro además cuenta con CDs con las grabaciones y recursos online para estudiantes para que sigan mejorando su aprendizaje del inglés.

Los profesionales con todo tipo de experiencia laboral previa pueden beneficiarse de este curso ya que es aplicable a diferentes campos de especialidad y perfiles profesionales. Además, es un curso que cuenta con distintas dinámicas para mejorar las habilidades comunicativas en inglés de los profesionales.

Detalles del Curso

Desarrollo de habilidades de negociación

- Unidad 1: Preparación de una negociación
- Unidad 2: Establecimiento de relaciones sólidas
- Unidad 3: Establecimiento de procedimientos
- Unidad 4: La fase de propuesta
- Unidad 5: Técnicas para preguntar
- Unidad 6: Exploración de intereses
- Unidad 7: Zona de negociación
- Unidad 8: El poder de la persuasión
- Unidad 9: Problemas en la negociación
- Unidad 10: Cierre de un acuerdo

*Nunca cierras una puerta.
¡Puede que necesites volver!*

Don Herold,
humorista, escritor e
ilustrador

*No podemos negociar con
aquellos que dicen "Lo que
es mío, es mío y lo que es
tuyo es negociable"*

John F. Kennedy,
antiguo presidente de los EE.UU.

*Lo primero para influir es
construir una relación*

Daniel Goleman,
creador del concepto
Inteligencia Emocional

*En una buena negociación
todos salen ganando.*

Gerard Nierenberg,
Instituto de Negociación

WWW.IDIOMAS-SEVILLA.COM



C/ Benito Mas y Prat 5, planta 1ª Mód. 10
(Junto a El Corte Inglés de NERVIÓN)
Tel: 954 57 00 00 | info@idiomas-sevilla.com
Idiomas Sevilla S.L. - B90050972

Idiomas Sevilla for Professionals
es una marca de

IDIOMAS
SEVILLA