

## Negociaciones internacionales para el sector de alimentación y bebidas (en inglés)

**Taller: 10 de diciembre de 9.30h a 18.30h**

**Objetivo General del Taller:** Equipar los participantes con las habilidades, el conocimiento y la confianza de desenvolverse con éxito en una negociación internacional en inglés.

### Objetivos específicos:

- Entender el proceso de las negociaciones (y tener una estructura para prepararlo de manera eficaz y rápida).
- Tener los términos y léxico necesario para comunicar con el resto de su equipo negociador.
- Enfocar la negociación no sólo en el precio sino en otros elementos.
- Entender las diferencias culturales principales y cómo pueden influir en la negociación.
- Saber persuadir en una negociación.
- Hacer que los participantes se sientan seguros y cómodos cuando se tienen que embarcar en una negociación internacional.

**¿A quién va dirigido?:** Profesionales del sector de alimentación y bebidas que están en proceso de internacionalizarse, que ya están negociando con otros países y quieren mejorar sus resultados, o para los que quieren entender qué efecto tiene la cultura en las negociaciones.

### Contenido didáctico del Programa:

- La credibilidad, autoridad y confianza.
- El proceso Pexsix© y como se aplica a las negociaciones.
- Como prepara una negociación de manera eficaz y estructurada
- La creatividad (técnicas y aplicación a las propuestas).
- La persuasión, elementos principales, técnicas oscuras y como evitarlas.
- La comunicación Intercultural, de la teoría a la práctica. Diferencias en la percepción y cómo pueden impactar en una negociación.
- Los intereses, factores de motivación y cómo enfocar el debate no en el precio.
- El poder, sus características, percepción y aplicación.



**Material:** Se entregará un manual y casos el día de la jornada. También tendrán acceso a casi tres horas de videos *online* exclusivas antes de la parte presencial. Por último, habrá contacto después de la jornada en forma de la metodología 5x5x5.

**Metodología:** Se usa un sistema *Blended*, que se adapta al máximo a la vida laboral de cada participante. Antes de la parte presencial los alumnos podrán acceder a una serie de videos *online* que les dan la teoría e información principal que necesitarán para sacar el máximo partido de la parte presencial. Con la negociaciones, y además en inglés, se entiende que la mejor manera de aprender es experimentándolo en directo. El día de la jornada se aplicará la información de manera amena pero intensa, aprendiendo a negociar con casos y *roleplays* utilizando las técnicas de negociación que se han aprendido con *feedback* 360°. Una vez finalizada la parte presencial del curso se mantendrá contacto con los participantes durante varias semanas usando el sistema de 5x5x5 para asegurarse de que cada alumno recuerda y tiene en mente lo que se ha aprendido.

## PONENTE: Brendan Anglin

Brendan Anglin, con más de dieciocho años experiencia en la enseñanza de las negociaciones internacionales en el sector público y privado y más de 7,000 alumnos de una variedad de nacionalidades y profesiones hasta la fecha. Autor de “The Negotiation Jungle”, que captura más de 400 tácticas de negociaciones. Director de Fresh Ideas International Training (<https://www.freshideas.es/>), empresa dedicada a cursos de formación en la comunicación intercultural, negociaciones y presentaciones de venta. Profesor de Negociaciones y Liderazgo en varios masters y grados en España e Irlanda.

## LUGAR DE CELEBRACIÓN

Oficinas FIAB - Calle Velázquez 64 3ª Planta - Madrid

## COSTE DE INSCRIPCIÓN

- Precio inscripción empresas FIAB: **350€ + 21%IVA**
- Precio inscripción empresas no FIAB: **450€ + 21% IVA**

El precio incluye *coffee breaks* y comida



## INSCRIPCIÓN Y PAGO

Para formalizar la inscripción al taller, los interesados deben:

- Cumplimentar la correspondiente ficha de inscripción online [aquí](#)
- Realizar el pago y enviar comprobante del mismo a María Carrillo: [internacionalizacion@fiab.es](mailto:internacionalizacion@fiab.es)

Concepto: NOMBRE DE LA EMPRESA + TALLER NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

Nº de cuenta: BANCO SABADELL Nº 0081 0108 58 0001218325

**Fecha límite de inscripción y pago: 30 de NOVIEMBRE de 2018**

Las plazas son limitadas, siendo uno de los criterios de admisión la fecha de recepción de pago junto con la ficha de inscripción. El taller se realizará con un mínimo de 6 participantes.

Para cualquier aclaración o información adicional, pueden contactar con: María Carrillo [internacionalizacion@fiab.es](mailto:internacionalizacion@fiab.es), Departamento de Internacionalización Tel: 91 411 72 94; Ext. 40

