

NEGOTIATING IN ENGLISH

Objetivo: Adquirir las técnicas necesarias para poder realizar una negociación en inglés con seguridad.

Metodología: El programa se desarrollará con una metodología orientada a la práctica, en la que el profesor alternará la exposición conceptual con casos prácticos, simulaciones y la dinámica de grupo para asegurar la obtención de los conocimientos y el desarrollo de las competencias.

Dirigido a: Ejecutivos y personal de empresa en general que necesite hacer negociaciones en inglés.

Contenido: Preparación, investigación y organización.
Frases, estructuras, formato y habilidades clave necesarias.
Marco de la negociación, negociar la posición.
Estilos, pronunciación y control de tiempo.
Win-win, sondear, propuestas y contrapropuestas, equilibrios.
Tácticas de confrontación.
Práctica, simulaciones, *body language*.
Cómo llegar a acuerdos y tratar con problemas.

Duración: Duración mínima de 4 horas.

Participantes: Para grupos entre 1 y 10 personas.
Nivel mínimo requerido Intermedio Alto (Marco de Referencia B2).

Precio: Solicitar presupuesto.