

LIDERADO E NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Comunicación efectiva, xeración de confianza, fidelización de clientes, e negociación internacional



LIDERADO E NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL



13 de xaneiro a
10 de marzo



30 horas



9.00 – 15.00 h



Santiago



Gratuito

Este curso está deseñado para potenciar e actualizar a xestión comercial das empresas, enfocándose no desenvolvemento de habilidades clave de liderado e comunicación.

O seu obxectivo principal é mellorar a eficiencia na xestión de relacións comerciais, facilitando así o entendemento e a colaboración con clientes e socios internacionais.

A través dunha combinación de teorías e prácticas, abordaranse estratexias efectivas para a

negociación, a resolución de conflitos e a creación de relacións duradeiras.

Os participantes aprenderán a adaptar o seu enfoque de comunicación a diversas culturas e contextos, o que lles permitirá afrontar os retos do comercio internacional con confianza e habilidade. Este curso busca non só fortalecer as competencias comerciais, senón tamén fomentar un entorno de traballo colaborativo e efectivo nun contexto global.

PROGRAMA

Módulo 1. Comunicación e Liderado en Negociacións Globais



13/01 e 27/01



09.00 – 15.00 h



Edificio FEUGA (Santiago)

Escoita activa e empatía en contextos multiculturais
Comunicación efectiva e resolución de conflitos
Iniciativa e xestión de conversacións difíciles
Motivación e compromiso na mesa de negociación
Estilos de liderado para construír equipos e alianzas globais

Módulo 2. Negociación Comercial e Fidelización de Clientes



10/02



09.00 – 15.00 h



Edificio FEUGA (Santiago)

A viaxe do cliente
Preparar a negociación
Xeración de confianza. escoitar e falar
Opcións e alternativas
Fidelización de clientes

Módulo 3. Fundamentos e preparación da negociación internacional



24/02 e 10/03



09.00 – 15.00 h



Edificio FEUGA (Santiago)

Factores culturais e o seu impacto na
Estratexias e tácticas de negociación internacional
Identificar obxectivos e concesións
Estilos de negociación segundo rexións
Role Play de negociación

FORMADORES



Juan Magariños
Director e fundador
de *Optimiza tu
Negocio*



Nachy López
CEO e fundadora
de *In&Out
International*



Miguel Ángel Souto
Consultor e formador
de empresas en
Vendas e Marketing

MÁIS INFORMACIÓN

Programa financiado polo Ministerio de Educación, Formación Profesional e Deportes.



www.clusteralimentariodegalicia.org/formación



competitividade@clusaga.org

➔ FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN



881 023 853