



TALLER DE PLANIFICACIÓN DE VIAJES: “CÓMO SER EFICAZ EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES”

PUBLICO OBJETIVO:

Profesional que utiliza los viajes como herramienta de trabajo.

DESCRIPCIÓN GENERAL:

Jornada de un día con no más de 10 participantes y dos instructores. Los alumnos reciben junto a la presentación oral, el apoyo de material escrito y la práctica de ejercicios.

OBJETIVO DEL PROGRAMA:

Los participantes al final de la jornada desarrollan habilidades para obtener no sólo eficacia sino también eficiencia en los resultados de cada uno de sus futuros viajes profesionales y personales tanto por la capacidad de gestionar su tiempo como por la mejora de sus habilidades de negociación internacional.

METODOS DE APRENDIZAJE:

- Lectura interactiva
- Ejercicio de grupos y role-plays
- Ejercicios individuales y tests que ayudaran al posterior coaching grupal
- Instructor con experiencia para balancear la información y crear feed-back de temas que preocupan relacionados con los viajes de negocio

BENEFICIOS DEL PARTICIPANTE Y ORGANIZACIÓN:

- Aumentar la confianza y seguridad en un entorno no dominado por tratarse de países con culturas desconocidas a la nuestra
- Aumentar la calidad de la negociación internacional y optimizar los tiempos reales gracias a ejemplos prácticos
- Ejercitar la mente para ampliar la visión y así capacitarla para desarrollar habilidades comerciales a nivel internacional. Con esta práctica se evitan resultados inesperados debidos al desconocimiento cultural de países diferentes al nuestro
- Financiación: aprender a reducir costes en las estancias en el extranjero
- Desarrollar habilidades para obtener información necesaria
- Desarrollar sus capacidades organizativas y de planificación

CONCLUSIÓN:

Incremento de la productividad y mejora de la inversión que supone la realización de viajes de negocio



TEMARIO:

1. Conceptos básicos de negociación

- El posicionamiento
- La identificación de las necesidades
- El uso del poder
- Enfoques y estudio de la “cultura extranjera” para permitir llegar a un acuerdo
- Las conductas

2. El poder en las negociaciones

- El legítimo
- De información
- De experto
- Poder carismático
- Poder de relación

3. El proceso de negociación y su planificación:

- Vencer o convencer
- El tiempo

4. Bases fundamentales de los procesos de negociación

- Como conseguir beneficios para ambas partes
- El proceso de comunicación
- Conductas para llegar a escuchar mejor
- Aprender de los que saben
- Como planifica un buen negociador
- El comportamiento de la negociación

5. Los límites de la negociación

6. Estrategias y tácticas de la negociación

7. Fases de la negociación

8. Método de planificación de la negociación

9. Ejercicios para poner en práctica lo estudiado sobre negociación

10. Ejercicios de negociación internacional

