



Negociación de operaciones de comercio internacional

Sku: CT2240

Horas: 14

Formato: HTML

CONTENIDOS

1 Preparación de la negociación internacional.

- 1.1. Análisis del proceso.
- 1.2. Planificación de la negociación.
- 1.3. Componentes básicos de la negociación.
- 1.4. Fases que configuran la negociación.

2. Desarrollo de la negociación internacional.

3. Técnicas de la negociación internacional.

- 3.1. Tipología cliente/proveedor.
- 3.2. Tipología productos.
- 3.3. Aspectos socio-profesionales del país cliente / proveedor.

4. Consolidación de la negociación internacional.

- 4.1. Puntos de acuerdo.
- 4.2. Momento de cierre.
- 4.3. Problemas de cierre.

5. Estilos de negociación comercial.

- 5.1. Negociación intercultural: diferencias y semejanzas.
- 5.2. Estados Unidos.
- 5.3. Inglaterra.
- 5.4. Francia.
- 5.5. Alemania.
- 5.6. Japón.
- 5.7. China.
- 5.8. Hispanoamérica.