

# Curso sobre Negociación intercultural en los negocios internacionales

**Curso dirigido a estudiar la influencia de los factores culturales en la actividad internacional de la empresa, y cómo se pueden vencer las barreras culturales en los negocios internacionales.**



## Objetivos

1. Sensibilizar a los alumnos acerca de la relevancia que pueden tener los factores culturales en la actividad internacional de la empresa, y en especial en los procesos de negociación.
2. Identificar las áreas principales de la actividad de la empresa que se pueden ver afectadas por las barreras culturales.
3. Identificar los principales problemas y efectos que pueden causar las barreras culturales.
4. Analizar cómo las diferencias culturales afectan a una serie aspectos clave de la actividad internacional de la empresa, como la comunicación, la negociación, las reuniones, la construcción de relaciones con socios potenciales.
5. Estudiar algunas recomendaciones básicas para la gestión eficiente de los factores interculturales.
6. Enseñar al alumno cómo puede prepararse para la negociación en mercados culturalmente distintos, analizando fuentes de información sobre barreras culturales y protocolo y etiqueta de negocios.

## Profesorado

El profesorado está compuesto por los profesionales de Iberglobal.

**Iberglobal es la primera web privada sobre temas de internacionalización en castellano.** Sus profesionales y consultores cuentan con una amplia experiencia en comercio exterior en numerosos países del mundo, formación online y en la gestión de instrumentos de apoyo a la internacionalización.

## Programa

**1- La importancia de los factores culturales en la actividad internacional de la empresa**

1. Principales dimensiones que conforman la cultura
2. ¿Quiénes están más obligados a tomar medidas para superar las barreras culturales en negociación actividad internacional?
3. El concepto de inteligencia cultural
4. Dimensiones clave en las relaciones interculturales desde el punto de vista de la actividad internacional de la empresa

## **2- Cómo pueden afectar los factores culturales a la negociación internacional**

1. Problemas de comunicación, de comprensión y de transmisión de mensajes
2. Problemas causados por actuar de una forma que no es aceptable y crea conflictos con la otra parte
3. Problemas causados por una inadecuada comprensión de los mecanismos de comportamiento de la otra parte

## **3- La comunicación intercultural y la actividad internacional de la empresa**

1. Dimensiones clave en la comunicación intercultural: lenguaje directo vs. indirecto, emoción vs. frialdad, etc.
2. Puntos clave y recomendaciones para la comunicación intercultural
3. El empleo de intérpretes

## **4- Construyendo relaciones en los negocios internacionales**

1. Importancia del protocolo y etiqueta en los negocios
2. Aspectos clave a considerar en protocolo y etiqueta en los negocios

## **5- Reuniones internacionales**

1. Aproximaciones al empleo de una agenda de reunión
2. Actitudes sobre el tiempo y la puntualidad
3. Conferencias telefónicas

## **6- Cómo prepararse para la negociación intercultural**

1. Fuentes de información sobre aspectos culturales, protocolo y etiqueta en los negocios.
2. Fuentes de formación y asesoramiento sobre cómo abordar con éxito las barreras culturales.

## **7- Análisis de caso práctico. Negociando una Joint Venture en China: aspectos culturales**

# **Titulación**

El alumno que realice de forma satisfactoria el curso recibirá el correspondiente título expedido por el **Centro Carlos V de la Universidad Autónoma de Madrid.**

## Metodología: Cómo funciona el curso

El Campus de Economía y Negocios Internacionales del Centro Carlos V utiliza la plataforma de formación online **Moodle**. Se trata de la plataforma de formación online más utilizada a nivel internacional, basada en el método del constructivismo social, con un fuerte énfasis en la interactividad y en la orientación práctica del estudio.

**Básicamente el curso se estructura en torno a las siguientes actividades:**

**1- Lecturas**, incluyendo tanto lecturas obligatorias (imprescindibles para el seguimiento del curso) como documentación y lecturas complementarias (que es recomendable leer). Se han seleccionado una serie de lecturas, de autores diversos, sobre los diferentes temas tratados

**2- Vídeos**, sobre temas del curso.

**3- Consultas al profesor**, que el alumno puede realizar por correo electrónico en cualquier momento.

**4- Tareas**, que el alumno deberá realizar y remitir al profesor. Hay tareas "regladas" que ya están especificadas en el curso. Y tareas que el profesor puede encargar en un momento dado (normalmente, tendrán relación con alguna noticia o informe que haya sido publicado en ese momento).

**5- Cuestionarios de auto-evaluación**, que el alumno debe responder y son corregidos de forma automática por la plataforma.

**6- Foros y chats**. El curso incluye foros de discusión online así como chats en tiempo real.

## Duración y calendario

El curso tiene una duración equivalente a 30 horas presenciales.

Con el fin de dar flexibilidad para el seguimiento del curso, el calendario es abierto. Es decir, el alumno puede matricularse y empezar el curso en cualquier momento, y lo realiza a su ritmo, durante un periodo de tres meses.

## Requisitos y otras características del curso

El curso comprende textos, documentación y vídeos en inglés, por lo que es necesario el manejo de este idioma.

Algunas **características básicas del curso** con:

- El curso se desarrolla al ritmo que desea el alumno, durante el periodo máximo de realización del curso (normalmente tres meses).
- Las clases, ejercicios y otros materiales se descargan desde la web del campus mediante una clave personal de acceso.
- No se necesita estar conectado a una determinada hora, excepto en aquellos casos en los que esté previsto un chat del curso.
- El curso comprende diversos tipos de evaluaciones: tareas que debe realizar por escrito el alumno, y que son enviadas al profesor mediante la plataforma de formación. El profesor corrige y puntúa las tareas.
- No es necesario adquirir textos complementarios. Todos los materiales necesarios para la realización del curso están disponibles en el campus online.

## Precio y matrícula

El precio de la matrícula en el curso es de **325 euros**.

Para matricularse en el curso, vaya al **Campus de Economía y Negocios Internacionales** , regístrese como alumno del Campus, y a continuación siga las instrucciones para matricularse en el curso. Encontrará el Campus en la siguiente dirección:

<http://www.carlosvuam.com/ceni/>

El curso puede abonarse mediante **tarjeta de crédito** (a través del sistema totalmente seguro de Paypal) o, si lo desea, mediante transferencia o cheque. Si desea matricularse pagando con **transferencia bancaria**, pónganos un correo a [ceni@carlosvuam.com](mailto:ceni@carlosvuam.com) y organizaremos el pago y la matrícula de la manera más cómoda posible.