

NEGOCIACIÓN INTERCULTURAL/ Intercultural Negotiation

OBJETIVOS GENERALES

Brindar a los alumnos los elementos claves utilizados en cualquier proceso de negociación intercultural.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Introducir los conceptos básicos de la conducción estratégica.

Incluir las herramientas metodológicas para el manejo de la Inteligencia de Negocios.

Disponer de herramientas conceptuales y prácticas para:

- Estructurar la negociación
- desarrollarla,
- vincular la realidad interna de la empresa con el contexto global,
- vincular diferentes métodos para el análisis de la información y resolución de problemas.

CONTENIDOS MÍNIMOS

Estudio de las distintas técnicas para posibilitar el llevar a cabo las relaciones de negocios entre empresas o entre estas y el Estado. Aplicación de métodos científicos de trabajo.

Planeamiento de reuniones. Encuadramiento de la negociación, planificación de resultados, etc.

Planeamiento estratégico y perspectivas devenidas de éste para marcar los distintos rumbos de direccionamiento de la compañía, técnicas gerenciales de última generación devenidas de esta modalidad de trabajo.

Análisis de la capacidad negociadora. La naturaleza del conflicto. Técnicas de negociación.

Definición del proceso de negociación. Tácticas.

INTERCULTURAL NEGOTIATION

GENERAL OBJECTIVES

Provide students with key elements used in any intercultural negotiation process.

SPECIFIC OBJECTIVES

Introduce the basic concepts of strategic management.

Include the methodological tools for management of Business Intelligence

Have conceptual and practical tools to:

- Structure the negotiation
- develop it,
- link the internal reality of the company with global context,
- link different methods for the analysis of information and problem solving.

MINIMUM CONTENTS

Study the different techniques to enable the carrying out of business relations between companies or between them and the State. Application of scientific methods of work. Planning of meetings. Framing of the negotiation, planning of results, etc.

Strategic planning and its perspectives to mark the different directions of the company's management, the latest management techniques of this type of work.

Analysis of the negotiating capacity. The nature of conflict. Negotiation techniques. Definition of the negotiation process. Tactics.