



# NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

---

SKU: CT2240

## DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

- 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.