



RALEIGH LATIN AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE

Programa de capacitación NEGOCIACIÓN Y VENTAS INTERNACIONALES

Programa de capacitación en Negociación y Ventas Internacionales está diseñado para satisfacer las necesidades de expansión comercial a mercados globales con la metodología única y tópicos selectos para implementación inmediata, efectiva y eficiente.

21 de Noviembre
Curso día completo

Incluye dos mentorías
en desarrollo humano



**Escanea para
Inscribirte!**
\$377

Lugar: 805 spring forest rd, suites
500 and 600 raleigh NC 27609



**Cupos
Limitados**



Objetivo General:

Desarrollar habilidades avanzadas y estrategias efectivas para la negociación y ventas internacionales, proporcionando una comprensión profunda de los mercados globales y de las mejores prácticas comerciales, mediante ejercicios prácticos y dinámicas guiadas, en un ambiente de desarrollo grupal, en clases presenciales y con desafío en tiempo real.

Estructura del Curso:

1. Introducción a la Negociación y Ventas Internacionales.
 - Importancia de la negociación y ventas internacionales.
 - Contexto global actual y tendencias.
2. Análisis de Mercados Internacionales.
 - Identificación y análisis de oportunidades de mercado
 - Investigación de mercado y segmentación.
3. Estrategias de Negociación Internacional.
 - Negociación intercultural: Adaptación y técnicas.
 - Manejo de conflictos y resolución de disputas.
 - Estrategias de cierre de negociación.
4. Desarrollo de Estrategias de Ventas Internacionales.
 - Planificación y ejecución de estrategias de ventas.
 - Marketing internacional y posicionamiento de productos.
 - Uso de tecnología y herramientas digitales en ventas.
5. Aspectos Legales y Contractuales en Negociación Internacional.
 - Contratos internacionales y normativas legales.
 - Protección de propiedad intelectual y patentes.
 - Regulaciones comerciales y aduaneras.
6. Taller Práctico: Simulaciones y Role-Playing.
 - Simulación de escenarios de negociación.
 - Ejercicios de role-playing en contextos multiculturales.
 - Análisis y feedback de desempeño.
7. Estudio de Casos Reales.
 - Análisis de casos exitosos y fracasos en ventas internacionales.
 - Lecciones aprendidas y mejores prácticas.
8. Conclusiones y Networking.
 - Resumen y conclusiones del curso.
 - Sesión de networking y preguntas.

Metodología:

- Exposiciones detalladas con apoyo de presentaciones visuales.
- Discusiones en grupo y análisis de casos.
- Talleres prácticos con simulaciones y role-playing.
- Uso de recursos digitales y herramientas interactivas.
- Ejercicios de grounding y debriefing.

Evaluación:

- Participación activa en talleres y discusiones.
- Desempeño en simulaciones y role-playing.
- Evaluación de comprensión a través de cuestionarios y feedback.
- Elaboración de Entrega Final y/o intervenciones de negociación completa.

Objetivos específicos:

- A. Comprender la importancia de la negociación y ventas en mercados internacionales:
 - Evaluar el impacto de las tendencias globales en la estrategia de ventas de la empresa.
 - Integrar análisis de mercado para identificar oportunidades de crecimiento en el extranjero.
- B. Identificar y analizar oportunidades de mercado:
 - Utilizar herramientas de investigación de mercado para evaluar la viabilidad de nuevos mercados.
 - Segmentar mercados internacionales para adaptar las estrategias de marketing y ventas.
- C. Adaptar tácticas de negociación a diferentes culturas:
 - Aplicar técnicas avanzadas de negociación para resolver conflictos y cerrar acuerdos.
 - Desarrollar habilidades de comunicación para negociar eficazmente en entornos multiculturales.
- D. Planificar y ejecutar estrategias de ventas:
 - Crear campañas de marketing internacional que posicionen productos de manera efectiva.
 - Implementar tecnologías digitales para optimizar el alcance y la eficiencia de las ventas.
- E. Comprender contratos internacionales y normativas legales:
 - Gestionar la protección de propiedad intelectual y patentes en mercados internacionales.
 - Cumplir con las regulaciones comerciales y aduaneras para minimizar riesgos.
- F. Simular escenarios de negociación:
 - Participar en simulaciones que reflejen desafíos reales de negociación internacional.
 - Practicar técnicas de role-playing para mejorar la preparación y ejecución de negociaciones.
- G. Analizar casos exitosos y fracasos en ventas internacionales:
 - Estudiar ejemplos de éxito y fracaso en ventas internacionales para extraer lecciones aplicables.
 - Adaptar estrategias exitosas a las realidades y necesidades de los participantes.

