

PROTOCOLOS EN AMBIENTES EMPRESARIALES MULTICULTURALES



TALLER - 18 HORAS

Las empresas son cada vez más conscientes de que el éxito de las transacciones comerciales depende en gran medida de la capacidad de adaptación y del respeto a las costumbres originarias de nuestros interlocutores.

Entender determinados comportamientos como fruto de la diversidad y de los diferentes matices culturales que caracterizan y fundamentan la identidad de los pueblos, nos hará más receptivos y empáticos a los ojos de estos agentes y nos dotará de la tolerancia y entendimiento necesarios para afrontar determinadas situaciones.

En definitiva, el respeto y el interés por el contrario pueden convertirse en el camino más fácil para alcanzar un buen acuerdo.

DIRIGIDO A:

Ejecutivos, comerciales, jefe de equipo, directores de empresa, inversionistas y en general todo aquel que requiera mantener una relación comercial con diferentes empresas u organismos internacionales

OBJETIVOS

- Que el alumno reconozca los procesos protocolares como una vía de respeto ante los diferentes perfiles culturales que se pueden presentar en el ambiente empresarial.
- Conocer las principales características culturales, económicas, sociales y geopolíticas de los diferentes bloques económicos del planeta.
- Conocer el modo de enfocar las reuniones y como tratar en la misma cada uno de los temas que nos interesan.
- Cerrar acuerdos internacionales teniendo en cuenta los objetivos propuesto y como llegar a ellos.

TEMA 1

INTRODUCCIÓN AL PROTOCOLO

- El protocolo
 - Breve reseña
-

TEMA 2

EL PROTOCOLO EN LAS EMPRESAS

- El protocolo en el ámbito empresarial.
 - Principales diferencias entre cortesía social y cortesía empresarial.
 - Protocolo informal y formal.
 - Organización.
-

TEMA 3

LAS RELACIONES COMERCIALES CON EXTRANJEROS

- Las relaciones comerciales con extranjeros.
 - Ser anfitriones y ser invitados.
 - Las diferencias culturales y su influencia en los negocios.
 - Dossier: costumbres autóctonas e información de utilidad.
 - Planificación de la agenda.
-

TEMA 4

EUROPA: EL VIEJO CONTINENTE

- La economía europea.
 - La Europa del euro.
 - Las Monarquías y demás instituciones.
 - Los símbolos.
 - Los negocios con europeos.
 - Las costumbres en los negocios con europeos.
-

TEMA 5

LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA Y LATINOAMERICA

- La primera potencia económica mundial.
 - La economía estadounidense.
 - Negociando con estadounidenses.
 - Las economías emergentes de Latinoamérica
 - Idiosincrasia latinoamericana.
-

TEMA 6

LOS NEGOCIOS CON EMPRESAS JAPONESAS

- Japón: su situación geográfica, política, económica y social
 - Negociando con japoneses.
 - El nagai tsukiai (ritual de negociación japonés).
 - Regalos corporativos o regalos de cortesía.
 - La vestimenta en los negocios.
 - Diferencias de percepción espacio/temporales
 - La comunicación no verbal o ishin-deshin.
 - Las comidas y cenas de negocios.
 - Relaciones contractuales.
 - La hora de la negociación.
 - Calendario laboral.
-

TEMA 7

MERCADOS EMERGENTES CHINA, INDIA PAÍSES ÁRABES Y ÁFRICA

CHINA- EL GIGANTE ASIÁTICO

- Negociando con el gran gigante.
- El estilo de negociación chino.
- Las mujeres en el ámbito laboral.
- El lenguaje gestual.

INDIA

- El subcontinente asiático.
- Negocios en la India.
- Idiosincrasia india en la negociación.
- La mujer en los negocios.

LOS PAÍSES ÁRABES Y EL ISLAM

- La historia y el Islam.
- El Islam en la actualidad.
- Negociando con musulmanes.
- Protocolos en el ambiente árabe.

ÁFRICA

- Antecedentes.
- Principales países y potencias.
- Régimen políticos y su implicación en los negocios.
- Organización social.
- Protocolo en ambientes de empresa en países Africanos.