

**COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN
INTERCULTURAL (8 horas).**

**4 sesiones de 2 horas, de 17h a 19h en Aula Virtual
Días: 22, 23, 29 septiembre y 1 de octubre.**



CONTEXTO:

En un entorno profesional cada vez más globalizado, las organizaciones trabajan de manera habitual con equipos, clientes y colaboradores de diferentes países y culturas. Esta diversidad cultural aporta un enorme valor en términos de innovación, perspectivas y oportunidades de negocio, pero también introduce retos relevantes en la forma de comunicarse, tomar decisiones y negociar.

Las diferencias en aspectos como la comunicación directa o indirecta, la gestión del tiempo, la jerarquía, el peso de la relación o la forma de expresar desacuerdos pueden generar malentendidos, bloqueos en la negociación o incluso conflictos si no se comprenden y gestionan adecuadamente. Lo que en una cultura puede interpretarse como claridad, en otra puede percibirse como brusquedad; lo que para unos es eficiencia, para otros puede resultar precipitación.

En este contexto, desarrollar competencias de comunicación y negociación intercultural se convierte en una capacidad clave para garantizar la eficacia profesional y la calidad de las relaciones. No se trata solo de conocer otras culturas, sino de aprender a interpretar códigos, adaptarse con flexibilidad y generar entendimiento mutuo sin renunciar a los objetivos.

Este programa nace precisamente para dar respuesta a este desafío: dotar a los participantes de herramientas prácticas que les permitan comunicarse con mayor precisión, negociar con mayor éxito y construir relaciones de confianza en contextos culturales diversos, reduciendo malentendidos y potenciando la colaboración global.

BENEFICIOS





Comunicación y negociación intercultural (8h)

OBJETIVOS

Desarrollar las habilidades necesarias para comunicarse, colaborar y negociar eficazmente con profesionales de diferentes culturas, entendiendo comportamientos, códigos y expectativas para mejorar la eficacia y reducir malentendidos

CONTENIDOS

Introducción a la Interculturalidad

- Qué es la cultura y cómo influye en la conducta profesional
- Modelos culturales
- Comunicación directa vs. indirecta.
- Diferentes visiones del tiempo, jerarquía y toma de decisiones. Estereotipos vs. diferencias reales.

Competencias de Comunicación Intercultural

- Cómo mejorar la comunicación verbal en contextos globales. La importancia de lo no verbal según cada cultura
- Gestión del silencio, del ritmo y de las interrupciones.
- Empatía intercultural y escucha activa.

Negociación Intercultural

- Cómo negocian diferentes culturas: acuerdos, ritmos, expectativas. La importancia de la confianza, la relación y la reputación.
- Gestión de desacuerdos sin dañar la relación.
- Preparación eficaz de una negociación. Cómo interpretar indirectas, silencios y matices.

Gestión de Conflictos Interculturales

- Identificar causas culturales de conflictos laborales.
- Estrategias de mediación intercultural.
- Herramientas para reducir tensiones y mejorar el entendimiento mutuo.



PROPUESTA ECONÓMICA

El desarrollo de la formación está sujeta a la existencia de un grupo mínimo de 7 inscritos por parte de las entidades socias de Cluster FACYL.

Concepto	Duración	Modalidad	Inversión
COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN INTERCULTURAL	8h/ 4 Sesiones(Días 22, 23, 29 septiembre y 1 de octubre	Aula Virtual	225 €/ Participante

INSCRIPCIÓN

IMPORTANTE

Curso susceptible de bonificación por FUNDAE. Adecco realizará las gestiones de bonificación siempre que se cumplan los requisitos necesarios.

Una vez realizada una inscripción, si por un imprevisto la persona inscrita no pudiera asistir a la formación, podrá ser sustituida por otra de la misma empresa, informando con anterioridad de dicho cambio. **En caso de cancelación se cobrará el 50% del importe indicado.**

INCLUIDO EN LA PROPUESTA

- Formador/a especializado/a.
- Acceso a Aula Virtual
- Materiales
- En esta propuesta también se recogen las obligaciones impuestas en el art. 28.3 del RGPD, que establece la obligación de firmar un contrato de encargado del tratamiento entre las partes en la medida en que, de la prestación del servicio, se acceda a datos de la otra parte.

NO INCLUIDO EN LA PROPUESTA

- 21% de IVA.

FORMA DE PAGO

- La facturación será emitida por Adecco Learning & Consulting de la siguiente manera:
- 100% a la finalización de la acción.
- F/F 25 días.