

Gestiona eficazmente las diferencias culturales para optimizar tu trabajo y negocios internacionales.



CURSO INTERCULTURAL EN ABIERTO

Con este curso sabrá ...

CÓMO AUMENTAR
su **credibilidad** y generar más **confianza**.

CÓMO HACER
presentaciones más convincentes.

CÓMO SUS INTERLOCUTORES
extranjeros **toman sus decisiones**.

CÓMO EMPEZAR
una negociación (**lugar**, temas de **conversación**)

CÓMO LOS NEGOCIADORES
extranjeros perciben **contrato de negocios**, **precio**.

CÓMO SE DEFINE
la **ética** de los negocios

CÓMO LA VISIÓN CULTURAL
del tiempo influye en las **fases** de la negociación, en la **planificación**, en los **objetivos** y en los **plazos** de entrega.

CÓMO LA CULTURA
condiciona el nivel de **aceptación de lo desconocido**, **del cambio**, **del riesgo**.

CÓMO MEJORAR
su **comunicación** con un interlocutor extranjero.

- ¿Una comunicación **directa** o **diplomática**?
- ¿Un trato **formal** o **informal**?
- ¿**Al grano** o **con rodeos**?
- ¿Con una actitud **modesta** o de **autoafirmación**?
- ¿Con mucha o poca **emoción**?

Introducción

En un mundo global, los contactos interculturales forman parte de la actividad diaria en muchas empresas. En el siglo XXI, **desarrollar su competencia intercultural** es una necesidad para empleados y directivos.

Dirigido a:

- Los que actúan en un **entorno internacional**.
- Los que trabajan en **equipos diversos** y que quieren entender mejor la diversidad de comportamientos de trabajo.
- Los **managers de RRHH** que quieren “probar el producto” antes de montar un curso in company.

Objetivos:

- Facilitar un profundo **conocimiento** de las diferencias culturales más relevantes y de sus **consecuencias** en el trabajo y los negocios.
- Facilitar **herramientas concretas** para conseguir una mejora real de las prácticas de trabajo / negocios a nivel internacional.

Jean-Philippe Charles

Un apasionado de las diferencias culturales con más de 20 años en el ámbito de la formación intercultural.

Ha trabajado en empresas multinacionales en **Bélgica, Francia y España** y viajado a más de **30 países**.

Vive en España desde el **año 1998**.

Ha impartido cursos en **España, Francia, Alemania, Bélgica, Escocia, Suecia, Rumanía e Italia** a participantes de más de **90 países**.



© Bernard Tartinville

Contenidos del curso:

LAS FUENTES DE IDENTIDAD: EL INDIVIDUO O EL GRUPO

Comunicación, toma de decisiones y motivación

LAS NORMAS: ERICTAS O FLEXIBLES

El contrato de negocio, precio y marketing

LA VISIÓN DEL TIEMPO

Organización, planificación y puntualidad

LA CONFIANZA HACIA DESCONOCIDOS

Poca o mucha. ¿Por qué?

EL GRADO DE IMPLICACIÓN PERSONAL

Estilos de negociación, vida laboral y privada

LA ACTITUD HACIA LO DESCONOCIDO

Cambio, riesgo e innovación

EL REPARTO DEL PODER: JEFES Y SUBORDINADOS

Estilos de management

MASCULINIDAD Y FEMINIDAD

Rendimiento o calidad de vida

LA EXPRESIÓN DE LAS EMOCIONES

Fluida o controlada

En Barcelona

Miércoles, 29 de mayo 2019, de 9:30 a 17:00

Carrer del Consell de Cent 367

08009 Barcelona

Más información

Jean-Philippe Charles · (+34) 93 204 77 31

info@intercultural-management.es

www.intercultural-management.es

Algunas empresas para las que ha impartido cursos de formación intercultural:



Cuota de inscripción

Hasta el 15/5/2019:	400 € (más IVA 21%)
Después del 10/5/2019:	495 € (más IVA 21%)

Datos del participante:

Nombre y apellidos

Empresa

Cargo

Teléfono E-mail

Datos emisión factura:

Nombre o razón social

C.I.F.

Enviar factura a la att. de Dpto.

Dirección

Población C.P.

Teléfono E-mail

Inscripción

Enviar esta hoja por mail a: info@intercultural-management.es

Forma de pago

- Plazo de pago: **15 días** después del curso
- Mediante transferencia bancaria a nombre de: **Jean-Philippe Charles**
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria BBVA: **ES45 0182 1797 3202 0855 7380**

Anulaciones

- En caso de cancelar la inscripción la semana previa al comienzo del curso, se deberá abonar la totalidad de la cuota de inscripción.
- Conforme y firma: