



apd

APD English Meetings  
**Negociaciones  
internacionales  
efectivas... en inglés**

BUILDING BETTER BUSINESS SKILLS

Sevilla, 26 de marzo de 2019

#MeetAPD

Actividad  
sin coste  
para los  
Socios de  
APD

apd



BUSINESS LANGUAGE PROJECTS S.L.  
Asesores de Formación y Servicios Lingüísticos para Empresas

**¿Cómo se ve  
afectada tu  
capacidad de  
comunicación  
cuando tienes  
que negociar  
en inglés?**

**apd**

# PRESENTACIÓN

---

## APD English Meetings

BUILDING BETTER BUSINESS SKILLS ..... IN ENGLISH

---

### ¿Qué son los APD English Meetings?

El mundo profesional está prestando cada vez más atención a las habilidades comunicativas y “soft skills” en el trabajo: el liderazgo, el trabajo en equipo, negociaciones, presentaciones, relaciones interpersonales... y en un entorno cada vez más global, significa hacerlo EN INGLÉS.

Por ello, vamos a promover talleres prácticos en los que se analizarán las habilidades y competencias profesionales necesarias en inglés, tomando en cuenta tanto los elementos lingüísticos (estructuras, expresiones, vocabulario y pronunciación) como algunos aspectos culturales que influyen en nuestra comunicación.

Serán sesiones totalmente prácticas estructuradas en: una introducción general, una introducción específica de la materia del taller, cuatro work stations y por último feedback y conclusiones.

En esta primera sesión trataremos sobre “**Negociaciones internacionales efectivas**”.

### DIRIGIDO A

---

Estos talleres están diseñados para directivos y ejecutivos que tienen que usar el inglés como medio de comunicación con compañeros extranjeros, clientes, proveedores u otros colaboradores.

### OBJETIVOS

---

- Ser más eficaces y efectivos
- Tener más confianza en inglés
- Hablar con más fluidez
- Entender sutilezas del lenguaje
- Hablar de forma más correcta

# PRESENTACIÓN

---

## **Negociaciones internacionales efectivas... en inglés**

Habilidades lingüísticas y culturales claves

---

- ¿Cómo cambia la forma de comunicar de un país a otro en una negociación?
- ¿Qué valoran diferentes culturas en una negociación?
- ¿Cómo puedo variar mi lenguaje para apretar o aflojar en una negociación?
- ¿Cuáles son las mejores expresiones para describir nuestras condiciones, o dónde estamos dispuestos a ceder?
- ¿Hay vocabulario y expresiones típicos en Negociaciones?

### **Programa**

---

1. Consejos para negociaciones según la cultura
2. Expresiones y frases hechas que se usan de forma común durante una negociación
3. Lenguaje para describir necesidades y condiciones
4. Diferentes expresiones para ofrecer, sugerir, acordar, aceptar o rechazar sugerencias u ofertas
5. Lenguaje para resultar más diplomático o más exigente según la situación

# EXPERTAS

---

## KAREN THORLEY + MARÍA GRACIA

---

Karen Thorley (británica) y María Gracia (estadounidense) son las dueñas de la empresa Business Language Projects S.L., especializada desde Septiembre 2000 en Formación Lingüística y Competencias Profesionales en Inglés para Empresas.

Juntas, llevan más de 30 años diseñando todo tipo de programas y proyectos de formación en inglés para una amplia gama de profesionales y empresas, desde cursos 100% a medida para el cliente, hasta seminarios y jornadas para desarrollar habilidades directivas y comunicativas en inglés.

En los últimos dos años se han convertido en Neuro-Languages® Coaches, acreditadas por la ICF, así añadiendo otros aspectos a su oferta de formación para diferenciarse en el mercado de formación en inglés, para ofrecer procesos de transformación eficaz y duradera tanto a individuales como a grupos y equipos.

Últimamente han diseñado nuevos seminarios y talleres sobre la Inteligencia Inter-cultural (IIC) en las relaciones internacionales entre empresas y/o compañeros de diferentes países, y cómo liderar Global Virtual Teams (GVT) de forma efectiva y eficaz.

Aparte de los programas a medida, han diseñado una amplia gama de títulos para seminarios y talleres, junto con jornadas únicas y exclusivas, donde tratan no solo la habilidad profesional en inglés, sino también la habilidad comunicativa y el lenguaje relevante para cada caso o situación y trabajan con tres puntos principales:

- filosofía de objetivos SMART,
- Su enfoque exclusivo “Lean” de BLP (aprende solo lo que necesitas)
- y una metodología de “CD” (Corrección y Desarrollo)

Han trabajado con más de 500 empresas y unos 2.500 profesionales, con más de 1.000 proyectos distintos. Los más destacados: Cursos a medida en el sector agroalimentario / Seminarios de Atención al Cliente para Factory Outlet y McDonalds/ Hoteles y Turismo / Formación para profesores de Escuela Internacional de Negocio / Seminario de competencias para la Cámara de Comercio (Gestión de proyectos, Presentaciones, Reuniones internacionales, Teleconferencias...) / Empresas Tecnológicas / Talleres para Currículums y Entrevistas en Inglés / Inglés para la Salud (residentes del Hospital Virgen de la Macarena, médicos de la Hospital Virgen de Valme, Agencia de Calidad Sanitaria...etc...) / Empresas que están empezando a internacionalizarse, etc.

# PROGRAMA

---

09.15 h.

RECEPCIÓN DE ASISTENTES

---

09.25 h.

BIENVENIDA

**Felipe Medina**

Director Zona Sur APD

---

09.30 h.

INTRODUCCIÓN A LA MATERIA GENERAL Y ESPECÍFICA

---

10.30 h.

WORK STATIONS

1. Cultural Questionnaire
  2. Idioms / Useful Expressions
  3. Useful grammar points
  4. Diplomacy or direct?
- 

11.50 h.

FEEDBACK Y CONCLUSIONES

---

12.15 h.

CIERRE DE LA SESIÓN

# INFORMACIÓN PRÁCTICA

---

## APD English Meetings

# Negociaciones internacionales efectivas... en inglés

---

### Información práctica

- **Fecha:** 26 de marzo de 2018.
- **Lugar:** Fundación Valentín de Madariaga  
Avda. de María Luisa, s/n  
41013, Sevilla.
- **Horario:** de 09:15 h. a 12:15 h.
- **Teléfono:** 954 29 36 68
- **Correo electrónico:** sur@apd.es

### Cuota de inscripción

#### **AFORO LIMITADO**

- Los Socios Protectores de APD podrán disponer de cuantas plazas precisen para la Jornada, sin abonar cuota alguna.
- Los Socios Globales de APD podrán enviar a dos representantes a la Jornada, sin abonar cuota alguna.
- Los Socios Individuales de APD podrán asistir a la actividad, sin abonar cuota alguna.
- No socios: 500 + 21% I.V.A. SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en el 91 522 75 79.

### Cancelaciones

- En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas deberá abonar el 100% del importe.

### Forma de pago

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la actividad por medio de los siguientes procedimientos:

- Cheque nominativo
  - Domiciliación
  - Transferencia Banco Santander  
ES42 0049 1182 3721 1003 3641
- Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente.

Si no pudiera asistir a este acto, le rogamos haga llegar esta información a otra persona a quien Ud. estime que pueda serle de utilidad. Si recibiera más de un programa de esta convocatoria, le rogamos lo comunique a nuestro departamento de base de datos, e-mail: basededatos@apd.es

# apd

[www.apd.es](http://www.apd.es)

## **Dirección**

Paseo de las Delicias, 5 4º  
derecha – 41001, Sevilla

[sur@apd.es](mailto:sur@apd.es)

954 29 36 68

---

## **Departamento de comunicación**

[prensa@apd.es](mailto:prensa@apd.es)

915237900

---

## **Digital y Revista APD**

[digital@apd.es](mailto:digital@apd.es)

915237900