



# NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS (EN INGLÉS)

## PRESENTACIÓN

La negociación en entornos globales exige claridad, flexibilidad cultural, gestión emocional y una comunicación profesional en inglés capaz de generar confianza incluso en situaciones de tensión.

Este curso ofrece un entrenamiento práctico para mejorar las habilidades de negociación, resolución de conflictos y comunicación internacional en Inglés, integrando técnicas de Harvard, empatía táctica, pensamiento estratégico, The Culture Map y Oratoria aplicada.

A través de dinámicas, role plays y simulaciones reales, el alumnado aprenderá a preparar, conducir y cerrar negociaciones en inglés con seguridad, claridad y capacidad de adaptación cultural.

## MODALIDAD Y DURACIÓN

### AULA VIRTUAL - 15 horas de duración

- Curso eminentemente práctico.
- Acceso a través del Aula Virtual de BAI adaptada a Bonificaciones de Fundae.
- Este curso es bonificable ante Fundae.
- Desde BAI ofrecemos realizar la gestión sin coste adicional para la empresa.

## DIRIGIDO A

- Profesionales que participan en negociaciones, gestión de conflictos o conversaciones críticas en Inglés.
- Especialmente indicado para perfiles tecnológicos, project managers, líderes de equipo, consultores, ingenieros, perfiles de negocio, data analysts y profesionales que trabajan en proyectos globales o entornos Agile.
- Ideal para quienes desean mejorar su capacidad de influir, resolver discrepancias y comunicarse con claridad y profesionalidad en Inglés.

## OBJETIVOS

- Desarrollar una mentalidad negociadora internacional.
- Comprender cómo influyen las diferencias culturales en la comunicación y en la negociación.
- Aplicar estrategias de comunicación eficaz en Inglés en situaciones de conflicto.
- Entrenar habilidades de escucha, reformulación, asertividad y claridad.
- Implementar técnicas de negociación profesional (Harvard + Chris Voss).
- Integrar herramientas de regulación emocional para mejorar la presencia bajo presión.
- Ganar seguridad al participar en negociaciones, reuniones difíciles y conversaciones cruciales en inglés.
- Mejorar la inteligibilidad, pronunciación y naturalidad a través de Phonics® y Shadowing.

# CONTENIDOS

---

## 1. Fundamentos de la negociación internacional

- a. Roles, fases y principios de la negociación profesional
- b. Diferencias entre posición, interés y necesidad
- c. Comunicación estratégica: claridad, pausas y direccionalidad
- d. Mindset del negociador internacional: enfoque, límites y propósito

## 2. The Culture Map: comunicación intercultural aplicada

- a. Los 8 ejes de The Culture Map y su impacto en la negociación
- b. Países directos vs. indirectos: cómo adaptar el discurso
- c. Cómo interpretar desacuerdos, silencios y feedback según cultura
- d. Ejercicios de reescritura del mensaje según mercado (EE.UU, UK, Alemania, LATAM...)

## 3. Comunicación clara para negociar en Inglés

- a. (Basado en Tu Voz Americana® y Phonics®)
- b. Estrategias de claridad internacional
- c. Connected speech, acentuación, ritmo y entonación profesional
- d. Cómo ganar credibilidad y precisión al hablar en Inglés
- e. Introducción a Phonics® — Sistema de pronunciación del método Tu Voz Americana®
- f. Sonidos clave para hispanohablantes
- g. Vocales cortas/largas, schwa y precisión fonética
- h. Cómo integrar Phonics® en la negociación y explicación técnica
- i. Técnica de Shadowing
- j. Modelado vocal aplicado a escenarios de negociación
- k. Mejora de naturalidad, ritmo e inteligibilidad bajo presión

## 4. Gestión de conflictos y conversaciones difíciles

- a. Conversaciones cruciales: estructura y enfoque
- b. Estrategias de assertividad profesional en Inglés
- c. Cómo dar y recibir feedback en entornos globales
- d. Reformulación y escucha empática para reducir tensión
- e. Regulación emocional: técnicas breves de estabilidad y claridad mental

## 5. Negociación en acción: práctica aplicada

- a. Técnicas de Harvard: BATNA, opciones, intereses y acuerdos
- b. Empatía táctica (Chris Voss): mirroring, labeling, preguntas calibradas
- c. Mini-negociaciones por parejas y grupos
- d. Escenarios reales (cliente, proveedor, conflicto interno, desalineación de expectativas)
- e. Roleplays, simulaciones y feedback personalizado

## REQUISITOS

---

Los participantes deberán contar con al menos el Nivel B1 del marco común de referencia para las lenguas (MCER).

## LA FORMADORA

### Ana Pose Otero

Formadora senior en Comunicación Internacional, Oratoria en Inglés y Soft Skills.

Con más de 15 años de experiencia profesional, ha acompañado a cientos de profesionales y equipos en el desarrollo de habilidades comunicativas, visibilidad, liderazgo y expresión efectiva en Español e Inglés.

Emprendedora desde hace 10 años, es creadora de la Escuela de Oratoria Creativa Tu Voz Meiga (Español) y Tu Voz Americana (Inglés). Ha diseñado programas de entrenamiento para empresas, instituciones y profesionales globales, integrando comunicación estratégica, mentalidad, expresión escénica y práctica aplicada.

Cuenta con experiencia previa como traductora, reportera y periodista, además de formación en el Máster de Profesorado con especialidad en Artes Escénicas, aportando una perspectiva sólida sobre voz, presencia, narrativa y expresión.

Su enfoque combina gamificación, storytelling, práctica intensiva y role-playing para generar experiencias de aprendizaje dinámicas, aplicadas y orientadas al impacto real.



## FECHAS

20, 21, 22, 23 y 24 de  
abril de 2026 de 9 a 12 h

## PRESUPUESTO

El precio de este curso es de **375 €/participante** (25 €/h/participante).  
**Tercer participante y siguientes 50% de descuento.**

NOTA: este curso está exento de IVA.