



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 asertividad 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 sénior 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.