

Negocia con confianza, comunica con impacto y lidera acuerdos internacionales en inglés.

ENGLISH FOR INTERNATIONAL NEGOTIATION

En un mundo interconectado, la capacidad de negociar en inglés se ha convertido en una habilidad esencial para profesionales de distintas áreas.

Este diplomado brinda a los participantes las herramientas lingüísticas y estratégicas necesarias para desenvolverse en procesos de negociación global, potenciando sus competencias en comunicación intercultural, resolución de conflictos y construcción de acuerdos efectivos. Con un enfoque práctico y orientado a escenarios reales, el programa fortalece el perfil profesional de los estudiantes y les otorga una ventaja competitiva en entornos internacionales.

Duración: 96 horas. - Modalidad: Virtual.



¿Qué te ofrecemos?

Module 1: Business Communication

Comunica con claridad y empatía en el entorno empresarial. Desarrolla estrategias efectivas de comunicación, domina el lenguaje del entorno corporativo y practica situaciones reales como reuniones, presentaciones y conversaciones profesionales interculturales.

Module 2: Leadership

Lidera con propósito y colaboración. Descubre diferentes estilos de liderazgo, identifica tus fortalezas personales y promueve el trabajo en equipo como base de una gestión efectiva y ética.

Module 3: Public Speaking

Convierte tus ideas en presentaciones memorables. Aprende técnicas para hablar en público con seguridad, estructura presentaciones profesionales en inglés y mejora tu confianza frente a diferentes audiencias.

Module 4: Project Management

Gestiona proyectos con visión y estrategia. Domina conceptos esenciales de la gestión de proyectos, organización de tareas, toma de decisiones y trabajo colaborativo para garantizar resultados exitosos.

Module 5: Legal & Trade English for Global Business

Amplía tu lenguaje profesional y jurídico en contextos internacionales. Aprende vocabulario y fundamentos del derecho comercial global, comprende los principios éticos y legales del comercio internacional, y conoce el uso de Incoterms en negociaciones reales.

Module 6: Cross-Cultural Negotiation

Negocia con inteligencia cultural y empatía global. Analiza cómo los valores y estilos de comunicación influyen en las negociaciones, aprende a construir confianza entre culturas diversas y diseña estrategias efectivas para prevenir conflictos y lograr acuerdos sostenibles.

¡Inscríbete hoy y desarrolla las habilidades que abren puertas al mundo!

Requisito mínimo: Nivel de inglés A2 o superior.

Para validar tu nivel de inglés A2, deberás presentar un examen de clasificación, el cual tiene un pequeño costo adicional al precio del curso.

Si eres estudiante del Colombo y tienes una certificación A2 y superior vigente (no mayor a 6 meses), esta será válida y se tendrá en cuenta.

Para más detalles, por favor revisa el reglamento del programa en nuestra página web.

¿Por qué elegirnos?

- Curso 100% en inglés: fortalece tus habilidades lingüísticas y profesionales.
- Diseñado y desarrollado por docentes profesionales expertos.
- Enfoque práctico y vivencial: aprende negociando en contextos simulados.
- Certificado de participación del Centro Colombo Americano.
- Desarrolla competencias en liderazgo, comunicación intercultural y gestión de conflictos.
- Ideal para jóvenes profesionales y líderes que buscan ampliar su alcance internacional.