

Taller Práctico Internacional
Comercio Exterior y Negociación: Claves Comerciales y Contractuales

Miércoles, 14 de febrero de 2018



- ¿Por qué debo prestar una especial atención a la negociación internacional?
- ¿Cómo he de negociar con mi interlocutor extranjero para alcanzar mis objetivos comerciales?
- ¿Qué elementos deben incluir las cláusulas esenciales de los contratos internacionales de compraventa, agencia y distribución?
- ¿Qué errores debo evitar en la negociación contractual?

La Cámara de Madrid organiza este taller en el que se abordarán estas y otras cuestiones, de acuerdo con el siguiente programa:

PROGRAMA

15:45 h Registro de asistentes y entrega de documentación

16:00 h Presentación

16:05 h **Negociación comercial: ¿Cómo negociar con mi cliente internacional?**

- Diferencias culturales en la negociación internacional
- El margen de negociación: posición óptima y de ruptura
- La preparación de la negociación en 5 etapas
- Negociadores competitivos vs negociadores cooperativos
- Técnicas para negociar en mercados exteriores

Ponente:

D. Olegario Llamazares García-Lomas
Socio-Director del portal Globalnegotiator.com

17:30 h Pausa café

17:45 h Negociación y contratación internacional

- Consideraciones generales sobre contratos internacionales
- Cláusulas clave en los contratos de compraventa /agencia /distribución
- Errores a evitar en la negociación de contratos
- Consejos prácticos para la empresa

Ponente:

D. Manuel Alba Fernández

Delegado y Consultor para la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

Abogado - Profesor Titular de Derecho Mercantil (Universidad Carlos III de Madrid)

19:15 h Fin del Taller