

Crece un 120% el interés por la formación de negociación en otros idiomas según Hexagone

En Internet las búsquedas sobre "negociación internacional" se han multiplicado por 5 durante el último trimestre de 2020. Hexagone comparte 5 consejos para una negociación eficaz en otro idioma

Según datos de la consultora de formación de idiomas Hexagone, los cursos de inglés enfocados a la negociación han crecido durante los últimos 12 meses un 120%, tendencia que continuará durante el presente año debido a la necesidad de las empresas de buscar ventas fuera de las fronteras.

Uno de los efectos de la crisis provocada por la pandemia ha sido la aceleración de los procesos de internacionalización por parte de las empresas españolas. En este proceso, los responsables de RRHH se han interesado por las formaciones específicas en negociación internacional para trabajadores.

Este aumento de interés se ve reflejado en las búsquedas por Internet, que se han multiplicado por 5 durante el último trimestre de 2020 con la palabra clave: "negociación internacional en inglés".

Gaëlle Schaefer, directora de Hexagone explica, "Los cursos de idiomas aplicados a la negociación internacional siempre han interesado a las empresas. Sin embargo, la pandemia ha revelado otro reto a la hora de enfrentarse a estas situaciones. Se trata de la negociación internacional a través de videoconferencia",

Desde Hexagone apuntan que, a la hora de realizar una comunicación en otro idioma, el hecho de no disponer de los recursos que se tienen en una reunión presencial complica exponencialmente la comunicación. Se pierde seguridad, recursos y aumenta el estrés.

"Lo que más extrañan los trabajadores es la cercanía que ofrece una reunión presencial. La empatía que se establece es diferente y la forma de comunicarse es más cercana y siempre se tienen más recursos como el lenguaje no verbal. En una videoconferencia la atención se centra exclusivamente en la cara", explica la directora de Hexagone.

Consejos para una negociación

La consultora de idiomas ha elaborado un listado con 5 consejos básicos para poder llevar a cabo una negociación en otro idioma.

1.- Estructura la negociación

Toda negociación se puede dividir en diferentes fases: la presentación formal, el inicio de la negociación, la parte central de lo que se negocia, el desacuerdo, el acuerdo y el nudo o desenlace.

Una vez se tiene estructurada la negociación será posible organizar el lenguaje para transmitir exactamente los conceptos que se quieren comunicar así como encontrar los recursos y frases más utilizadas.

2.- Palabras clave

Como ocurre en cualquier estrategia, la definición de las palabras clave siempre ayuda a definir el objetivo que se pretende conseguir. En la negociación ocurre lo mismo. Se recomienda definir las palabras clave que atienden a la temática de la negociación.

Una vez entendidas estas palabras y con el conocimiento previo básico del idioma será más fácil transmitir la totalidad de los mensajes que se quieren hacer llegar al interlocutor.

3.- Frases útiles

Definiendo la estructura de las diferentes fases de la negociación y con las palabras claves que se quieren transmitir, se podrán detectar y hacer uso adecuado de aquellas frases útiles que ayudarán a comunicarse durante la negociación.

Desde Hexagone se aconseja crear un listado de estas frases útiles que ayudarán durante la negociación en otro idioma.

4.- Normas de cortesía

Sin duda uno de los principales retos a la hora de comunicarse en otro idioma reside en conocer las normas de cortesía de la cultura en la que se va a hablar.

Cada cultura tiene unas normas de cortesía que conviene conocer y saber interpretar durante una negociación. Estas normas afectan tanto a los tiempos, la manera de hablar, como a normas de educación respecto a las respuestas.

Estas normas conviene tenerlas muy en cuenta, más aún cuando se trata de una negociación a través de videoconferencia ya que el hecho de no ver el entorno puede llevar a situaciones más complicadas.

5.- Estudiar bien al interlocutor

Desde Hexagone se aconseja estudiar bien a la empresa y al interlocutor con el que se va a negociar para que se ajuste al estilo de comunicación, conversación etc.

Es importante mantener el contacto físico mínimo y respetar las distancias para no incomodar al interlocutor. Durante las videoconferencias esto afecta a la forma de mirar a la cámara y de conectar con la otra persona. Es fundamental mostrarse bien vestidos.

Datos de contacto:

Hexagone
605065567

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Idiomas](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>