
PROGRAMA FORMATIVO

INGLES ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

PRESENTING, MEETING AND NEGOTIATING

Código: 3537

➤ **Modalidad: Distancia**

➤ **Duración: Tipo A**

➤ **Objetivos:**

Este curso consta de una serie de tres manuales específicos. En conjunto, ayudan a desarrollar las destrezas necesarias para participar en reuniones, realizar las correspondientes presentaciones de productos y negociar las condiciones que le sean más favorables en el campo actual de los negocios.

El curso está diseñado para alumnos con un nivel medio del idioma, y puede ser de gran utilidad tanto a quienes ya forman parte del mundo empresarial, como aquellos que van a serlo en el futuro.

➤ **Contenidos:**

Presenting:

The first few minutes

Using equipment

Organizing what you want to say

Maintaining interest

Dealing with problems and questions

Summarizing and concluding

Meetings:

Opening a meeting

Presenting information

Problem-solving

Explaining and clarifying

Agreeing and disagreeing

Summarizing and closing

Negotiating:

Preparing to negotiate

Opening the negotiation

Making proposals

Reaching agreement

Involving others

Concluding the deal

PROGRAMA FORMATIVO

➤ **Contenido del Cd:**

3 CD con audiciones de cada uno de los libros.

➤ **Contenido del material:**

- Presenting
 - Libro del alumno (solucionario de los ejercicios y CD con transcripciones).
- Meeting
 - Libro del alumno (solucionario de los ejercicios y CD con transcripciones).
- Negotiating
 - Libro del alumno (solucionario de los ejercicios y CD con transcripciones).
- 3 CD con audiciones de cada uno de los libros.