

**Curso: Alemán empresarial (B2-C1)**

**Horas:**

## **Objetivos:**

Adquirir conocimientos sobre como presentarse, saber mantener una conversación a nivel empresarial, manejando datos de empresa, estudios de mercado, presentación de productos, mostrar características, dirigir conferencias, etc.

## **Dirigido a:**

A aquellas personas que quieren profundizar y optimizar su alemán en un campo más específico, el de los negocios. Para ello, los temas fundamentales son las claves culturales para comprender la economía alemana, la terminología comercial y las expresiones habituales en las situaciones típicas del mundo empresarial alemán.

## **Capacita para:**

Para abordar con garantías de éxito relaciones y actuaciones típicas de las relaciones empresariales, reuniones, negociaciones, dirigir conferencias, etc.

## **Otros datos:**

El curso presenta un amplio vocabulario y diálogos específicos de un alemán de negocios y comercial.

Como material adicional incluye dos CDs como suplemento a las actividades y gran variedad de ejercicios a lo largo de las lecciones.

## **Contenido Formativo:**

### **1. Perfiles de los oficios**

- 1.1. Gente, oficios, actividades.
- 1.2. Describir una actividad.
- 1.3. Organización empresarial: zonas de responsabilidad y funciones.

### **2. Perfiles de empresas**

- 2.1. Presentación de empresa.
- 2.2. Corporate Identity (identidad corporativa).

## FICHA TÉCNICA

### **3. Ferias**

- 3.1. Perfil de ferias.
- 3.2. Planear la visita a una feria industrial.

### **4. Pedidos**

- 4.1. Tramitación de pedidos/desarrollo de pedidos.
- 4.2. Crear una oferta.
- 4.3. Negociar sobre una oferta.

### **5. Distribución.**

- 5.1. Caminos y socios de distribución.
- 5.2. Buscar un socio de distribución.
- 5.3. Escoger un socio de distribución.

### **6. El proyecto Feria**

- 6.1. La participación en una feria.
- 6.2. Planear una participación en una feria.
- 6.3. Preparar una participaron en una feria.

### **Producción**

**Conceptos de producción innovadores.**

**Planear una producción en serie.**

**Dirigir reuniones en la propia casa y con otras empresas.**

### **Estrategias de marketing**

**Conquista del mercado.**

**Llevar un nuevo producto al mercado.**

### **Gestión de cambios**

**Entrar en el trabajo de proyectos.**

**Estimar resultados &ndash; acordar metas**

### **Contenido del Cd:**

**2 CD con audiciones del libro del alumno.**

**1 CD con vídeos.**