
Curso: Inglés estrategias de negociación presenting. Presenting, meeting and negotiating

Horas:

Objetivos:

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.

Dirigido a:

A interesados con un conocimiento medio del idioma que tengan relaciones profesionales en inglés, presentaciones, encuentros y negociaciones.

Capacita para:

Para que el interesado desarrolle conocimientos sobre las comunicaciones empresariales tales como la presentación, encuentros y negociaciones.

Otros datos:

Este curso aporta una nueva visión sobre la Comunicación en la esfera empresarial internacional de hoy día, abarcando el tema en profundidad y dividiéndolo en tres vertientes: la presentación, la reunión, y finalmente, la negociación.

El curso analiza las necesidades individuales y provee al interesado con consejos y sugerencias para llevar a buen término sus propósitos. Además cada libro aporta un CD de audio para complementar los conocimientos adquiridos.

El curso se compone de tres textos:

- Presenting ayuda a desarrollar las habilidades necesarias para hacer presentaciones efectivas en inglés, con muchas o pocas personas y en situaciones formales e informales.
- Meetings muestra el lenguaje necesario para que el alumno pueda participar en reuniones dónde el Inglés es el medio de comunicación, ya sea como oyente de otros participantes, como haciendo sus propias exposiciones.
- Negotiating enseña el lenguaje necesario para negociar de un modo efectivo en inglés; bien internamente, dentro de la propia organización, o bien externamente, con compañeros de negocios; en equipo o individualmente.

FICHA TÉCNICA

Contenido Formativo:

1. Presenting

- 1.1. The first few minutes
- 1.2. Using equipment
- 1.3. Organizing what you want to say
- 1.4. Maintaining interest
- 1.5. Dealing with problems and questions
- 1.6. Summarizing and concluding

2. Meetings

- 2.1. Opening a meeting
- 2.2. Presenting information
- 2.3. Problem-solving
- 2.4. Explaining and clarifying
- 2.5. Agreeing and disagreeing
- 2.6. Summarizing and closing

3. Negotiating

- 3.1. Preparing to negotiate
- 3.2. Opening the negotiation
- 3.3. Making proposals
- 3.4. Reaching agreement
- 3.5. Involving others
- 3.6. Concluding the deal

4. Contenido del Cd:

- 4.1. 3 CD con audiciones de cada uno de los libros.