

## **PROGRAMA FORMATIVO**

# **INGLES ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN PRESENTING, MEETING AND NEGOTIATING**

**Código: 3537**

➤ **Modalidad: Distancia**

➤ **Duración: 120 horas**

➤ **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

## **PROGRAMA FORMATIVO**

Making proposals  
Reaching agreement  
Involving others  
Concluding the deal

➤ **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.