

INGLES ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN PRESENTING, MEETING AND NEGOTIATING

➤ **Modalidad:** Distancia

➤ **Duración:** 80 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
- 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.