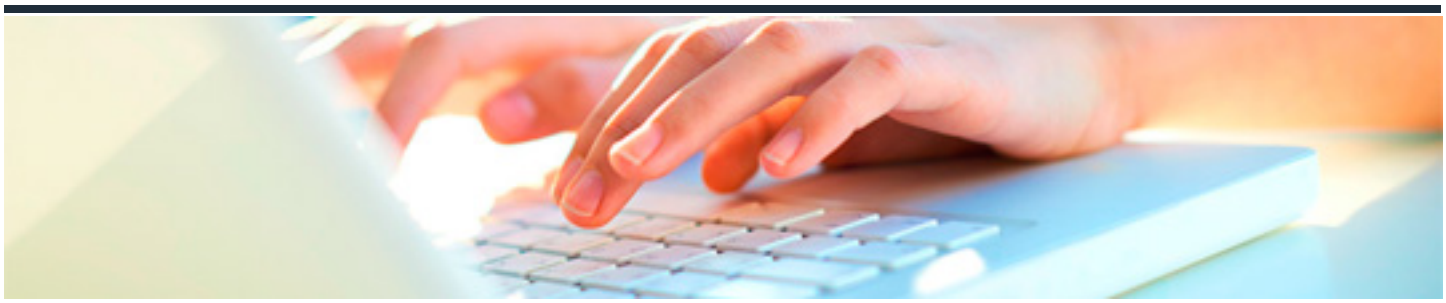
ideados FORMACIÓN



INGLÉS: VENTAS Y MARKETING

DURACIÓN: 20 horas

CRÉDITOS ECTS: 0

OBJETIVOS

- Proporcionar al alumno/a una amplia práctica en áreas más complejas de inglés comercial, como negociaciones, presentaciones, análisis de datos y la prensa empresarial.
- Aprender a negociar, hacer presentaciones que se refieren a tablas y gráficos, tratar con clientes y analizar datos y el lenguaje de la prensa comercial.
- Conseguir una independencia del alumno/a a través de la exposición al uso correcto del idioma, prestando atención a situaciones prácticas y al uso de modismos y verbos compuestos.

PROGRAMA CONTENIDOS

- Sugerencias: ¿qué tal...? Y si...?
- Disculpas: lo siento muchísimo, me temo, estoy de acuerdo, entiendo tu punto.
- Role-play una reunión cara a cara para negociar precios.
- Frases de negociación: Podríamos aceptar que si..., ¿estarían preparados para...? Eso suena bastante justo, creo que es razonable.
- Recursos para proporcionar servicios más eficientes para sus negocios.
- Elaborar ofertas y contrarrestar ofertas. Relaciones con proveedores para encontrar la mejor oferta.
- Publicidad y verbos modales para especular sobre el producto: podría ser, podría ser y debe ser.
- Vocabulario: pagos seguros, inicio / finalización de la sesión, reembolso, envío de algo, P & P, cesta de la compra, pago, comentarios, ofertas, precios de productos y servicios?
- Práctica: hacer referencia a cuadros y gráficos, ordenar y estructurar una breve charla a partir de la información dada.
- Medios para anunciar un negocio y los pros y los contras de cada uno.
- Análisis del éxito de una campaña actual en la que se comparan los usos de las nuevas tendencias y

los nuevos medios y se contrastan con los otros tipos existentes.

- Estructuras más complejas como el segundo condicional, los tiempos verbales narrativos y las formas futuras, utilizadas para llevar a cabo tareas tales como presentaciones, tratar con clientes y expresar opiniones.