

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

Código: 3537

Estos **Cursos** están compuestos por un pack de formación ideados para desarrollar **Formación Continua** en las modalidades “**a distancia**” y/u “**on line**”. Los contenidos de nuestros cursos, ajustados a los certificados de Profesionalidad, dan cobertura a un gran número de cualificaciones profesionales. Cada pack de formación se compone de: manual ó temario del alumno, cuaderno de anotaciones, prueba de evaluación y cuestionario de calidad y en su caso CD o DVD o claves para el acceso al aula virtual basada en la plataforma libre más conocida Moodle. Ofrecemos un servicio especializado de tutorías en las modalidades “**a distancia**” y “**on-line**”, por el que más de 100 profesionales cualificados gestionarán su curso formativo, tanto a nivel administrativo y docente, encargándose de:

1. **Tutor personal** por alumno.
2. **Gestión del envío** del temario o manual formativo.
3. **Seguimiento permanente del aprendizaje.**
4. **Resolución de dudas.**
5. Emisión de un **diploma acreditativo.**

➤ **Modalidad: Distancia**

➤ **Duración: Tipo A - de 76 a 85 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:**

**Meetings:**

- Opening a meeting
- Presenting information
- Problem-solving
- Explaining and clarifying
- Agreeing and disagreeing
- Summarizing and closing

**Presenting:**

- The first few minutes
- Using equipment
- Organizing what you want to say
- Maintaining interest

Dealing with problems and questions

Summarizing and concluding

**Negotiating:**

Preparing to negotiate

Opening the negotiation

Making proposals

Reaching agreement

Involving others

Concluding the deal

➤ **Contenido del Cd:**

Audiciones sobre los contenidos del libro que refuerzan los ejercicios y aprendizaje del material.