

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO

Guía del Curso

Inglés estrategias de negociación presenting.

Presenting, meeting and negotiating

Modalidad de realización del curso: -

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

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

1. The first few minutes
2. Using equipment
3. Organizing what you want to say
4. Maintaining interest
5. Dealing with problems and questions
6. Summarizing and concluding

MEETINGS

1. Opening a meeting
2. Presenting information
3. Problem-solving
4. Explaining and clarifying
5. Agreeing and disagreeing
6. Summarizing and closing

NEGOTIATING

1. Preparing to negotiate
2. Opening the negotiation
3. Making proposals
4. Reaching agreement
5. Involving others
6. Concluding the deal

CONTENIDO DEL CD:

1. 3 CD con audiciones de cada uno de los libros



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es