

TÉCNICAS DE VENTAS Y COMUNICACIÓN EN INGLÉS



Área: IDIOMAS
Modalidad: Teleformación
Duración: 30 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

DESTINATARIOS

La acción formativa está dirigida a profesionales interesados en reciclar su formación, con la finalidad de potenciar sus habilidades y destrezas en el desempeño de sus funciones laborales.

OBJETIVOS

Adquirir conocimientos básicos sobre las técnicas de venta y comunicación en habla inglesa.
Conocer las técnicas esenciales que le ayudarán a desenvolverse de manera eficaz en este entorno.

CONTENIDOS

1. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA EN INGLÉS.
 1. Presentación de productos/servicios:
 2. Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores.
 3. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta:
 4. Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor.
 5. Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica:
 6. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros.
2. COMUNICACIÓN COMERCIAL ESCRITA EN INGLÉS.
 1. Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica:
 2. Complimentación de documentación comercial básica en inglés:
 3. Redacción de correspondencia comercial:
 4. Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en inglés.
 5. Elaboración de informes y presentaciones comerciales en inglés.
 6. Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta.
 7. Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes:

REQUISITOS

Los requisitos mínimos de asistencia y participación serán avalados por los registros correspondientes que incluirán, entre otros, los siguientes aspectos, que serán determinantes para la consecución del certificado de aprovechamiento:

1. Haber participado en el foro (Obligatorio: 1 entrada)

2. Haber visualizado al 75% el contenido; además de realizar las actividades tipo por cada una de las unidades didácticas.
3. Superar la prueba final con una nota mínima de 5 puntos.

Asimismo, el alumnado debería acumular un tiempo mínimo de conexión que se aproxime al 75% de las horas de la acción formativa, siguiendo recomendaciones de los correspondientes organismos de control, para evitar posibles incidencias.

Todos estos requisitos serán comprobados a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

CONTROLES APRENDIZAJE

Al finalizar el curso, deberás realizar una prueba de evaluación final tipo test.