



Idiomas

**Cámara**  
Valencia

Escuela de Negocios  
Lluís Vives

ACTUALIZACIÓN MAYO A JULIO 2011

# Sales and negotiation in English

## FECHAS

21 Mayo 2011 – 2 Julio 2011.

## DURACIÓN

28 horas.

## HORARIO

Sábado. De 10:00 h. a 14:00 h.

## PRECIO

500 €. Máximo a bonificar: 500 €.\*

## LUGAR

Escuela de Negocios Lluís Vives.

## DIRIGIDO A

Profesionales conscientes de la necesidad del inglés en una economía global. Ya tienen un conocimiento del idioma pero necesitan mejorar sus habilidades y fluidez en negociación, ventas y presentaciones en inglés.

## OBJETIVOS

Al final del curso los alumnos habrán obtenido herramientas prácticas para mejorar sus habilidades de comunicación en inglés en el mundo empresarial.

Evitamos el clásico esquema de teoría-gramática-vocabulario-ejercicio. El punto de partida es el nivel de inglés de los alumnos, trabajando a través de dinámicas en comunicación, negociación, ventas y presentaciones.

No se trata de dar lecciones magistrales, sino de practicar en las materias en que necesitamos reforzar profesionalmente nuestro inglés, y mejorar a partir de la práctica.

La participación de los asistentes no es el fin, es el motor del aprendizaje.

## TITULACIÓN OBTENIDA

Los participantes cuya asistencia supere el 75 % de las sesiones, recibirán un diploma acreditativo de la Escuela de Negocios Lluís Vives de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Valencia.

## DOCUMENTACIÓN

La documentación y material del curso.

\* Consulte la bonificación que corresponde a su empresa.

## PROGRAMA

### 1.- Presentaciones

- Preparación eficaz.
- Comunicación efectiva.
- Sintetizar mensaje.
- Afrontar preguntas sobre la presentación.
- Preparación de vocabulario: evitar memorizar.

### 2.- Ventas

- Primer contacto / presentación.
- Conversaciones telefónicas.
- Presentación eficaz del producto/servicio.
- Método para conocer las necesidades del cliente.
- Modelar la oferta a la demanda.
- Diferencias entre productos y servicios.
- Lenguaje no verbal anglosajón / continental.
- Vencer objeciones.

### 3.- Negociación

- El proceso de una reunión.
- Preparación y desarrollo de la negociación.
- Preguntas necesarias, cómo formularlas.
- Escucha activa.
- Negociación con otras culturas.
- Ofrecer alternativas en negociaciones en vía muerta.
- Distintas formas de negociar.
- Cerrar acuerdo.

## PONENTES

### DANIEL HERRANZ

- Licenciado en Derecho, especialidad empresa. Universidad de Valencia.
- Certificate of Proficiency in English, University of Cambridge.
- Diploma with merit in English Commercial Law, College of Law, Londres.
- Abogado y co-administrador del despacho internacional Lex Consilium Lawyers and Tax Advisers.
- Amplia experiencia como docente de lengua inglesa tanto a profesionales como a abogados.

### EMMA WADE

- Licenciada en Filología Española. Lancaster University, Lancashire, UK.
- Certificate of English Language Teaching to Adults. Campbell College.
- Responsable de formación y seminarios de Lex Consilium Lawyers and Tax Advisers.

El contenido de este folleto es meramente informativo y no supone compromiso contractual alguno.