



Comercialización de servicios de transporte en inglés

Sku: CT0281

Horas: 16

Formato: HTML

CONTENIDOS

1 Interacción entre las partes: presentación inicial de posiciones. argumentos. preferencias comparaciones y estrategias de negociación. 2 Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de servicio. descuento y recargos entre otros. 3 Tipos de vehículos. Plazos de entrega. 4 Condiciones de transporte y modos de pago. 5 Elementos socio profesionales más significativos en las relaciones con clientes/ proveedores extranjeros. 6 Diferenciación de usos. convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores. 7 Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor. 8 Simulación de procesos de negociación con clientes/proveedores de servicios de transporte. 9 Presentación de productos/servicios. 9.1 Características de productos/servicios. 9.2 Medidas. 9.3 Cantidades. 9.4 Servicios añadidos. 9.5 Condiciones de pago. 9.6 Servicios postventa. entre otros. 10 Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios. entre otros.