



Negociación con proveedores y clientes en inglés

Sku: CT1249

Horas: 19

Formato: HTML

CONTENIDOS

1. Estilo de las negociaciones. 1.1. Información gestual y contextual. 1.2. Reformulación de las expresiones sin interrumpir el discurso. 1.3. Referencias socioculturales. 2. Recursos. estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la negociación y sus consiguientes aspectos fonológicos. 2.1. Expresión de oposición. 2.2. Preferencias. 2.3. De acuerdo. 2.4. Desacuerdo. 2.5. Comparación. 2.6. Persuasión. 2.7. Argumentaciones estructuradas. 3. La negociación 3.1. Argumentación y estructuración del discurso. 3.2. Interpretación en situaciones de ruidos, distorsiones o utilización de acentos. Adecuación al lenguaje no verbal. 3.3. Convenciones y pautas de cortesía. 3.4. Solicitud de aclaraciones, repeticiones, confirmación de significados, reformulación de la comunicación. 3.5. Resolución y formulación de expresiones en situaciones delicadas, quejas, desagrado, disculpas, preferencias u otras actitudes implicadas. 4. Negociación de condiciones de ventas: Plazo de entrega, pago, condiciones de transporte.