



Negociación de operaciones de comercio internacional en inglés

Sku: CT2211

Horas: 23

Formato: HTML

CONTENIDOS

1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en procesos de negociación del comercio internacional. 2. Interacción entre las partes de una negociación comercial. 2.1. Presentación inicial de posiciones. 2.2. Argumentos. 2.3. Preferencias. 2.4. Comparaciones. 2.5. Estrategias de negociación. 2.6. Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales. 3. Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación. 3.1. Mostrar duda, acuerdo y desacuerdo. 3.2. Contradecir en parte. 3.3. Clarificar las opiniones y reformular. 3.4. Expresar contraste y clasificar. 4. Fórmulas de persuasión en una negociación internacional. 5. Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos. 5.1. Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales. 5.2. Entonación y puntuación discursiva básica.