



Técnicas de comunicación y relaciones comerciales internacionales

Sku: CT2242

Horas: 14

Formato: HTML

CONTENIDOS

1. Los procesos de comunicación y las relaciones comerciales.

- 1.1. Etapas, canales y medios.
- 1.2. Dificultades y barreras en la comunicación entre operadores internacionales.
- 1.3. Recursos para manipular datos de percepción.
- 1.4. La comunicación generadora de comportamientos.

2. Tipos de comunicación

- 2.1. Comunicaciones masivas: publicidad y promoción.
- 2.2. Comunicaciones selectivas: marketing directo y telemarketing.
- 2.3. Comunicaciones personales: venta personal.

3. Actitudes y técnicas de comunicación.

- 3.1. Coherencia comunicativa e imagen corporativa. Función e importancia.
- 3.2. Medios y equipos. Innovaciones tecnológicas aplicadas a la comunicación.
- 3.3. Autoconocimiento y desarrollo personal. Habilidades de comunicación.

4. La información telefónica y presencial. Transmisión y recepción de mensajes.

5. La comunicación oral en las relaciones comerciales internacionales.

- 5.1. La comunicación telefónica y presencial.
- 5.2. Técnicas de recepción y transmisión de mensajes orales.
- 5.3. La atención al cliente. Actitudes y técnicas que favorecen la comunicación.

6. La comunicación escrita en el comercio internacional.

- 6.1. Normas de comunicación y expresión escrita.
- 6.2. Modelos de comunicación.

7. Relaciones públicas en el comercio internacional.

8. Internet como medio de comunicación.

- 8.1. Comercio electrónico: el B2B y el B2C.