



Negociación de operaciones de comercio internacional en lengua extranjera, distinta del inglés (alemán)

Sku: CT2245

Horas: 20

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. Contraste de registros formales e informales y fórmulas habituales.
 - 5.2. Entonación y puntuación discursiva básica.