

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Inglés oral y escrito en el comercio internacional

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

Adquirir las competencias profesionales necesarias para conocer el inglés oral y escrito en el comercio internacional

Contenidos:

Tema 1. Gestión de operaciones de Comercio Internacional en inglés.

- 1.1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional:
- 1.2. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional:
- 1.3. Léxico y fonética de las condiciones de entrega:

Tema 2. Presentaciones comerciales en inglés.

- 2.1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en inglés.
- 2.2. Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación:
- 2.3. Simulación de presentaciones comerciales orales en inglés.

Tema 3. Negociación de operaciones de Comercio Internacional en inglés.

- 3.1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en procesos de negociación del comercio internacional.
- 3.2. Interacción entre las partes de una negociación comercial
- 3.3. Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación.
- 3.4. Fórmulas de persuasión en una negociación internacional.
- 3.5. Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos.

Tema 4. Contexto socioprofesional de las operaciones Comercio Internacional.

- 4.1. Contenidos socioculturales y sociolingüísticos en entornos profesionales internacionales.



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



- 4.2. Elementos significativos en las relaciones comerciales y profesionales.
- 4.3. Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores.
- 4.4. Giros
- 4.5. Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor.