



Guía Didáctica

Curso Práctico de Técnicas de Ventas y Comunicación en Inglés

REF: 1916024IE

Modalidad: Online

Duración: 30 horas

Objetivos del curso

- Adquirir conocimientos básicos sobre las técnicas de venta y comunicación en habla inglesa este es su momento.
- Conocer las técnicas esenciales que le ayudarán a desenvolverse de manera eficaz en este entorno.

Contenidos de la formación

1. Aplicación de técnicas de venta en inglés.

Presentación de productos/servicios:

Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores.

Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta:

Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor.

Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica:

Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros.

2. Comunicación comercial escrita en inglés.

Estructura y terminología habitual en la documentación comercial básica:

Cumplimentación de documentación comercial básica en inglés:

Redacción de correspondencia comercial:

Estructura y fórmulas habituales en la elaboración de documentos de comunicación interna en la empresa en inglés.

Elaboración de informes y presentaciones comerciales en inglés.

Estructuras sintácticas utilizadas habitualmente en el comercio electrónico para incentivar la venta.

Abreviaturas y usos habituales en la comunicación escrita con diferentes soportes

Generalidades de la formación

Metodología:

Formación en modalidad online de 30 horas de duración.

Los cursos online no disponen de material didáctico físico. El acceso al contenido y a los recursos complementarios se realiza a través del aula virtual, identificándose con las claves de acceso que se le proporcionan a cada alumno.

Las tutorías por parte del docente se realizan a través de la plataforma virtual, mediante la cual el docente/tutor dinamiza la formación, resuelve todas las dudas que puedan surgir respecto a la materia, promueve la participación de los alumnos/as y vela por el aprovechamiento de los contenidos didácticos, con tutorías personalizadas.

Es obligatorio realizar el curso a través del campus virtual. Para que el curso sea válido, el/la alumno/a debe acceder dentro del período establecido de forma progresiva (fechas de inicio y finalización) al 75% del temario a través de la plataforma y realizar toda/s la/s prueba/s de evaluación propuesta/s. El tiempo de conexión de los participantes debe estar en consonancia con el aprendizaje y las horas de duración del curso, como mínimo, será del 30% del total. Se emitirá diploma acreditativo una vez superados los requisitos del curso.

Requisitos para la bonificación:

Para que la formación bonificada sea considerada válida, el/la alumno/a debe:

- Acceder a la plataforma virtual de manera continua y progresiva dentro de las fechas de inicio y fin. El tiempo de dedicación del alumno debe estar en consonancia con la duración del curso.
- Visualizar al menos el 75% de los contenidos teóricos del curso y realizar como mínimo el 75% de las actividades y/o pruebas de evaluación.
- Aprobar la/s evaluación/es final/es obteniendo una calificación mínima de 5/10.