

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:

1. Gestión de operaciones de comercio internacional en inglés

1.1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional:

1.1.1. Vocabulario y expresiones en la operativa de los distintos destinos aduaneros.

1.1.2. Vocabulario y expresiones en la negociación y procesos de acuerdos comerciales con otros operadores.

1.2. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional:

1.2.1. Condiciones de contratación y financiación.

1.2.2. Tarifas y precios.

1.2.3. Modos de pago.

1.2.4. Prórrogas.

1.2.5. Descuentos.



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



1.3. Léxico y fonética de las condiciones de entrega:

1.3.1. Incoterms.

1.3.2. Plazos de entrega.

1.3.3. Condiciones de transporte.

1.3.4. Incumplimientos, anomalías y siniestros

2. Presentaciones comerciales en inglés

2.1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en inglés.

2.1.1. Fórmulas de marcadores conversacionales: saludo, presentación, despedida, ayuda, interacción.

2.1.2. Argumentación comercial y características de los productos.

2.1.3. Conclusiones, despedida y cierre de las presentaciones comerciales.

2.2. Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación:

2.2.1. Elaboración de guiones para la presentación de empresas, productos y/o servicios en ferias, visitas y cartas.

2.3. Simulación de presentaciones comerciales orales en inglés.

2.3.1. Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales.

2.3.2. Entonación y puntuación discursiva básica.

3. Negociación de operaciones de comercio internacional en inglés

3.1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en procesos de negociación del comercio internacional.



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



3.2. Interacción entre las partes de una negociación comercial

3.2.1. Presentación inicial de posiciones.

3.2.2. Argumentos.

3.2.3. Preferencias.

3.2.4. Comparaciones.

3.2.5. Estrategias de negociación.

3.2.6. Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales.

3.3. Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación.

3.3.1. Mostrar duda, acuerdo y desacuerdo.

3.3.2. Contradecir en parte.

3.3.3. Clarificar las opiniones y reformular.

3.3.4. Expresar contraste y clasificar.

3.4. Fórmulas de persuasión en una negociación internacional.

3.5. Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos.

3.5.1. Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales.

3.5.2. Entonación y puntuación discursiva básica.

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.

4.2.1. Registro formal, neutral e informal.

4.2.2. Relaciones profesionales en distinto grado de formalidad.

4.2.3. Relaciones con la autoridad y la administración.

4.3. Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores.

4.3.1. Convenciones sociales: Tabúes relativos al comportamiento.

4.3.2. Fórmulas de cortesía y tratamiento de uso frecuente.

4.3.3. Convenciones en la conversación y visitas comerciales: puntualidad, ofrecimientos de comida, tiempo de estancia, expresión de expectativas como anfitrión.

4.3.4. Comportamiento ritual: celebraciones y actos conmemorativos.

4.4. Giros y modismos adecuados al contexto del comercio internacional.

4.5. Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor.

4.5.1. El saludo.

4.5.2. La posición del cuerpo y las extremidades.

4.5.3. La mirada.

4.5.4. Las diferencias de género.

4.5.5. Proximidad física y esfera personal.