

COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE EN INGLÉS



SKU: CT0281

Horas: 15

CONTENIDO

1 Interacción entre las partes: presentación inicial de posiciones. argumentos. preferencias comparaciones y estrategias de negociación. 2 Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de servicio. descuento y recargos entre otros. 3 Tipos de vehículos. Plazos de entrega. 4 Condiciones de transporte y modos de pago. 5 Elementos socio profesionales más significativos en las relaciones con clientes/ proveedores extranjeros. 6 Diferenciación de usos. convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores. 7 Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor. 8 Simulación de procesos de negociación con clientes/proveedores de servicios de transporte. 9 Presentación de productos/servicios.

9.1 Características de productos/servicios.

9.2 Medidas.

9.3 Cantidades.

9.4 Servicios añadidos.

9.5 Condiciones de pago.

9.6 Servicios postventa. entre otros. 10 Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios. entre otros.