

matrícula10

FICHA TÉCNICA

Modalidad	Online
Acción formativa	APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA EN INGLÉS
Área profesional	Comercio y Marketing
Profesor	Titulación universitaria. Mínimo 3 años de experiencia docente. Formación metodológica.
Evaluación	Evaluación continua a través de las autoevaluaciones de cada unidad. NO SIENDO OBLIGATORIAS LAS ACTIVIDADES
Objetivos	<ul style="list-style-type: none">• Interpretar mensajes orales o escritos de complejidad media en inglés, expresados por los clientes y proveedores a velocidad normal, emitidos en el ámbito de la actividad turística, extrayendo la información relevante.• Producir con fluidez y correctamente mensajes orales o escritos en inglés medianamente complejos, referidos al contexto profesional del turismo.• Comunicarse oralmente con uno o varios interlocutores en inglés estándar, expresando e interpretando con fluidez, mensajes medianamente complejos en distintas situaciones, formales e informales, propias de los servicios turísticos.
Índice	<ol style="list-style-type: none">1. Presentación de productos/servicios.2. Pautas y convenciones habituales para la detección de necesidades de los clientes/consumidores.3. Fórmulas para la expresión y comparación de condiciones de venta.4. Fórmulas para el tratamiento de objeciones del cliente/consumidor.5. Estructuras sintácticas y usos habituales en la venta telefónica.6. Simulación de situaciones comerciales habituales con clientes: presentación de productos/servicios, entre otros.