|  |
| --- |
| Logo Solucion |

|  |
| --- |
|  Curso On Line |

|  |
| --- |
| **English for sales** |

|  |
| --- |
| **Objetivos:** |
| Adquirir y practicar el inglés necesario para lleva a cabo las cuatro tareas más importantes de un representante comercial que trata con interlocutores de habla inglesa. |

|  |
| --- |
| **Temario:** |
| Capítulo 1: Citas Capítulo 2: Presentar un producto Capítulo 3: Cerrar un trato Capítulo 4: Después de las ventasEl curso pretende proporcionar el material siguiendo los principios de SMART - Específico, Mensurable, Alcanzable, Realista y Tangible.* Específico. Los alumnos entenderán el propósito de cada tarea.
* Mensurable. Los alumnos recibirán feedback después de la tarea.
* Alcanzable. Los alumnos tendrán las herramientas necesarias para realizar la tarea.
* Realista. La tarea será algo que tengan que hacer en su entorno de trabajo.
* Tangible. La tarea les dará algo que puedan utilizar nuevamente.
 |