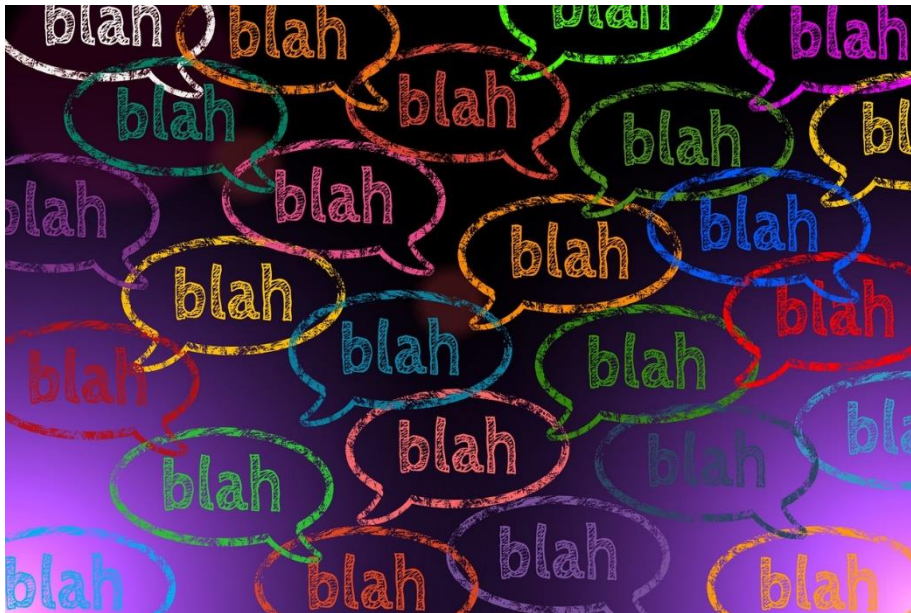


Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Actuaciones Divulgativas sobre
Técnicas de Venta y Experiencias de
Compra



El sales pitch ("la buena labia para vender") en inglés

16 de septiembre de 2021



UNIÓN EUROPEA



Cámara
de Comercio de España

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Objetivos:

- Conocer los recursos lingüísticos asociados al entorno de la atención al cliente.
- La pragmática de tratar con clientes internacionales en inglés.

Dirigido a:

Autónomos/as o microempresas, pequeñas o medianas empresas, del sector comercial minorista y emprendedores/as que tengan previsto desarrollar su actividad en este ámbito.

Nivel de inglés intermedio. Se tomará como referencia los niveles establecidos por el MCERL, en un contexto de ELF (Inglés como Lengua Franca).

Plazas:

30.

Fecha:

16 de septiembre de 2021.

Horario:

De 14.00 a 16.00 h.

Profesorado:

D. Mark English.

Programa:

1. Las técnicas de vender:
 - La psicología de vender.
 - Las frases y palabras clave para implementar un *sales pitch*.
2. La interacción en el mundo real:
 - Los saludos y despedidas: qué dicen los dependientes nativos y los porqués.
 - Leer el comportamiento del cliente internacional: la escucha activa y el lenguaje corporal.
 - Las interacciones no transaccionales: cómo son y cómo emplearlas.

Lugar de celebración:

Aula Virtual de la Cámara de Comercio de Cantabria, Plaza Velarde 5 de Santander.

Información e inscripciones:

www.camaracantabria.com

942 318 314



Plazo de inscripción:

Hasta el 14 de septiembre de 2021.



UNIÓN EUROPEA

