

OBJETIVO

El participante: potenciará su producción verbal y comprensión auditiva en temas a nivel negociación, académico y de ventas; disminuirá su ansiedad al momento de interactuar verbalmente en inglés; adquirirá nuevas habilidades de comunicación eficiente y eficaz; se familiarizará con nuevas culturas y aumentará su aprecio por ellas.

DIRIGIDO A

Estudiantes y público en general con un nivel de B1-B2 según el MCÉRL interesados en potenciar su producción verbal y comprensión auditiva.

FUNDAMENTACIÓN

- Contacto frecuente con personas que no son de habla española.
- Necesidad de desarrollar las habilidades de interacción verbal de manera rápida, eficaz y eficiente sobre temas relacionados con la negociación, ventas y el área académica.
- Oportunidad de estar en contacto con nativos del inglés diariamente sin costo.
- Plan estructurado para disminuir la ansiedad lingüística.
- Adopción de modelos y estrategias innovadores para la enseñanza aprendizaje de inglés.

DIRECTORIO FUNDACIÓN UNAM

Lic. Dionisio Alfredo Meade y García de León
Presidente

Lic. Ma. Araceli Rodríguez González
Directora Ejecutiva

C.P. Arturo Alonso Ahuja
Director de Administración y Finanzas

DIRECTORIO FES ARAGÓN

M. en I. Fernando Macedo Chagolla
Director

Mtro. Pedro López Juárez
Secretario General

Lic. José Guadalupe Piña Orozco
Secretario Académico

Lic. Mario Marcos Arvizu Cortés
Secretario Administrativo

M. en C. Felipe de Jesús Gutiérrez López
Secretario de Vinculación y Desarrollo

Lic. Jorge Andrés Trejo Solís
**Jefe de la División de Universidad Abierta,
Continua y a Distancia**

Lic. Hugo Eduardo Flores Sánchez
Coordinador de Educación Continua

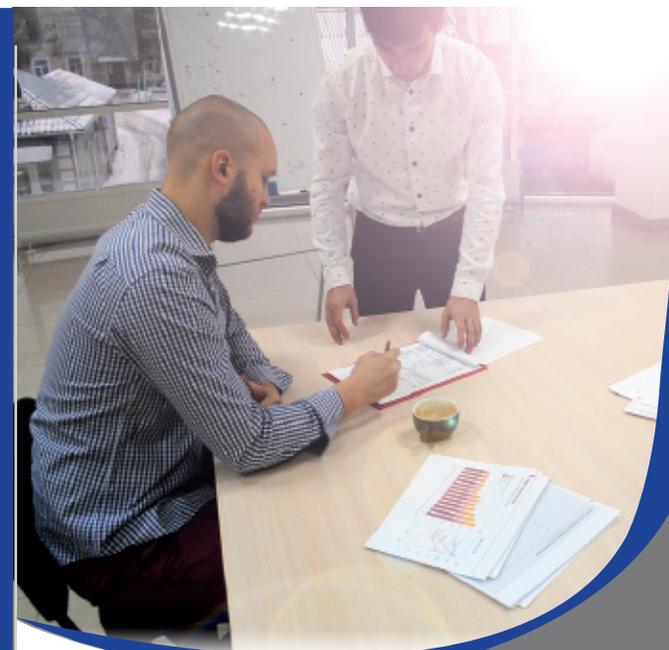
RESPONSABLE ACADÉMICO
Mtro. Martin Rumenov Nikolov

DURACIÓN
60 h

HORARIO
Lunes a jueves de 19:30 a 21:00 h

SEDE
Palacio de la Autonomía

MODALIDAD
Presencial



CURSO

Actualización

Taller de habilidades Comunicativas Negociación, Academia y ventas

Programa Fundación UNAM - FES Aragón - Autonomía



Informes e Inscripciones
Palacio de la Autonomía,
Licenciado Primo de Verdad 2, Centro Histórico, CDMX.
Tel: 55 54 91 11 12 | 55 54 91 11 13 direccionautonomia@hotmail.com
<https://cedco.aragon.unam.mx/sigedco/eventos/CACPA/>

ESTRUCTURA MODULAR

I. INGLÉS DE NEGOCIACIONES

- Presentar un producto/servicio y negociar precios y fechas.
- Presentar un producto/servicio y negociar términos de garantía y servicio.
- Negociar horarios laborales.
- Negociar beneficios laborales.
- Negociar promociones laborales.
- Repaso y evaluación.

II. INGLÉS DE ACADEMIA

- Asuntos globales de alto impacto.
- El papel de los medios de comunicación.
- El estado actual de la educación.
- El estado actual de los servicios de salud.
- Proyecciones económicas.
- Repaso y evaluación.

III. INGLÉS PARA VENTAS

- Juntas de ventas.
- Estrategias de mercadotecnia.
- Analizar resultados y ofrecer mejoras.
- Analizar comportamiento y ofrecer nuevos productos.
- El factor cultural en la mercadotecnia.
- Repaso y evaluación.

IV. TABLAS DINÁMICAS, FORMULARIOS Y MACROS

- Interacción con nativos del inglés.