

NEGOCIOS

1. Concertar una cita:

Ser capaz de contestar a una llamada, dar información y concertar una cita por teléfono.

2. Reservar un stand:

Poder dar información precisa por teléfono e informar a un cliente sobre un salón comercial.

3. Lanzar un producto:

Dialogar e informar a un cliente sobre un producto. Hablar de cifras y porcentajes. Negociar precios y propuestas.

4. La entrevista:

Destacar la calidad de un producto y de una empresa.

5. Hacer un pedido:

Negociar un pedido con un cliente y hablar de un contrato.

6. Saber negociar:

Negociar un pedido por videoconferencia hablando de la disponibilidad de los productos, los plazos o la instalación.

7. La reclamación:

Hacer y responder a una reclamación. Resolver problemas y disculparse.

8. Servicio posventa:

Gestionar los problemas de un servicio de posventa.

9. Retrasar el pago:

Ser capaz de resolver el impago de una factura utilizando el vocabulario pertinente.

10. Pagar una factura:

Conocer la terminología para resolver el impago de una factura y problemas de liquidez.

11. Organizar un viaje:

Organizar un viaje de negocios para un cliente: reservar un hotel, preparar una visita turística, etc.

12. Recibir a un colega:

Saber explicar a un cliente extranjero qué debe visitar durante su estancia.