

INGLÉS PROFESIONAL PARA ACTIVIDADES COMERCIALES (MF1002_2)

Mejora tu capacidad para comunicarte en inglés en situaciones habituales de venta, atención al cliente y relaciones comerciales. Con el módulo **MF1002_2 – Inglés profesional para actividades comerciales** (90 horas) aprenderás a comprender y utilizar el **inglés comercial** necesario para desenvolverte con mayor seguridad ante clientes y consumidores en diferentes contextos profesionales.

Desarrollarás habilidades para interpretar conversaciones, anuncios e información sobre **productos, servicios, precios, descuentos, formas de pago y condiciones comerciales**. También aprenderás a comprender documentación comercial y a comunicarte oralmente y por escrito, utilizando vocabulario y expresiones habituales en operaciones de compra y venta.

La formación te permitirá afrontar en inglés situaciones prácticas como la **atención y asesoramiento al cliente, presentación de productos, negociación comercial, gestión de pedidos, incidencias, quejas y reclamaciones**. Así, adquirirás recursos lingüísticos para mantener conversaciones y comunicaciones comerciales de forma clara y adecuada, adaptando el mensaje a distintas situaciones habituales del comercio y la atención al cliente.

Si este curso no estuviera subvencionado te costaría: 720 €

Categorías: Presencial
Etiquetas: Idiomas

CONTENIDOS

1- ATENCIÓN AL CLIENTE/CONSUMIDOR EN INGLÉS

• Terminología específica, saludos, fórmulas de cortesía, distinción de estilos (formal/informal) y tratamiento o resolución de quejas y reclamaciones.

2- APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA EN INGLÉS

• Presentación de productos y servicios, condiciones de pago, precios, descuentos, tratamiento de objeciones y simulación de argumentos de venta (incluyendo venta telefónica).

3- COMUNICACIÓN COMERCIAL ESCRITA EN INGLÉS

• Redacción, estructura y vocabulario básico para pedidos, facturas, recibos y hojas de reclamaciones.

METODOLOGÍA

Las sesiones formativas se imparten de forma presencial en nuestras aulas, guiadas por un/a docente especialista que combina explicación teórica, ejercicios prácticos y actividades colaborativas en el aula. Todos los docentes disponen de gran experiencia en el sector.

Sesiones de tutoría
El alumnado puede plantear dudas y recibir orientación personalizada durante las clases y, en su caso, tutorías personalizadas con el/la docente.

Sistema de evaluación
La evaluación es continua. El alumno realizará actividades y/o pruebas al finalizar los temas o unidades, y, cuando proceda, una prueba

final para comprobar la adquisición de los contenidos.

Requisitos técnicos
El centro proporciona el equipamiento necesario (ordenadores, software y conexión a internet) en el aula. El alumnado no necesita aportar equipo propio, salvo que lo desee de forma voluntaria.

Material didáctico y recursos
El material didáctico se entregará en formato libro, manual impreso y/o documentación digital, según las características del curso.

Kit corporativo
En los cursos presenciales se entrega un kit corporativo del centro, cuyo contenido puede variar en función de la duración de la acción formativa y puede incluir: mochila, pendrive, libreta y bolígrafo.

SALIDAS PROFESIONALES

-Comercial internacional

-Representante de ventas

-Técnico de atención al cliente en inglés

-Empleado de comercio exterior

-Técnico de exportación

-Asistente de compras internacionales

-Dependiente de comercio bilingüe

-Operador de Call Center internacional

-Auxiliar administrativo comercial