




DOCTOR OLÓRIZ 2, 1ºA
GRANADA 18012
tel. 900 44 22 44
fax 900 10 17 99
email info@grupo2000.es
web www.grupo2000.es



ALEMÁN EMPRESARIAL

 IC-2401

Modalidad: Distancia

Duración: 100h

Objetivos:

Adquirir conocimientos sobre como presentarse, saber mantener una conversación a nivel empresarial, manejando datos de empresa, estudios de mercado, presentación de productos, mostrar características, dirigir conferencias, etc.

Contenidos:

Perfiles de los oficios: Gente, oficios, actividades. Describir una actividad.

Perfil del oficio y de las actividades en el área comercial.

Conversaciones y reuniones. Presentación de trabajadores.

Textos y esquemas. Descripción de contenidos de formación. Perfil de actividades.

Perfiles de empresas: Presentación de empresa.

Datos conocidos de empresas: Dimensión, forma jurídica, actividad, productos, volumen de negocios.

Conversaciones y reuniones.

Textos y esquemas. Estadísticas. Retrato de empresa .

Ferias: Perfil de ferias. Planear la visita a una feria industrial.

Datos conocidos de ferias. Metas de visitantes. Factores de ubicación.

Conversaciones y reuniones. Diálogos de feria.

Textos y esquemas. Ejemplos de casos. Perfil de feria Catálogo de feria.

Pedidos: Tramitación de pedidos/desarrollo de pedidos.

Consulta, oferta, pedido. Realización de un pedido.

Conversaciones y reuniones. Reuniones de planificación. Diálogo de negociación.

Textos y esquemas. Ejemplos de caso. Retrato de empresa.

Distribución. Caminos y socios de distribución. Buscar un socio de distribución.

Medios de venta y distribución. Intermediario de venta, socio de distribución.

Conversaciones y reuniones. Conversaciones sobre iniciar negocios.

Textos y esquemas. Caso de ejemplo.

El proyecto Feria: La participación en una feria.

Procedimientos y instrumentos para la adaptación al mercado.

Conversaciones y reuniones: Conversación sobre una reserva de puesto/stand.

Textos y esquemas: Ejemplos de casos.

Producción: Conceptos de producción innovadores.

Estrategias de mercado. Conceptos de producción.

Conversaciones y reuniones. Conversación sobre un nuevo pedido.

Textos y graficas.

Estrategias de marketing: Conquista del mercado.

Mezcla de marketing.

Conversaciones y reuniones.

Textos y esquemas. Ejemplos de casos Historia de producto.

Gestión de cambios. Entrar en el trabajo de proyectos.

Modelos de la organización de empresa. Tendencias y cambios. Modelo ideal de empresa.

Conversaciones y reuniones. Presentación de empleados. Reunión de departamento. Conversación entre empleados.

Textos y esquemas.