

IPPCHILE

INSTITUTO DE PERFECCIONAMIENTO PROFESIONAL DE CHILE

www.ippchile.cl



INGLÉS AVANZADO NEGOCIACIÓN Y REDACCIÓN DE INFORMES

El dominio del inglés avanzado es esencial en un entorno globalizado, donde las habilidades de negociación y redacción de informes son cruciales para la comunicación efectiva en el ámbito profesional. Este programa está diseñado para equipar a los participantes con las competencias lingüísticas necesarias para negociar exitosamente y redactar informes claros y concisos en inglés, mejorando así su desempeño en contextos laborales internacionales.

Objetivo general

Desarrollar las habilidades de negociación y redacción de informes en inglés avanzado, capacitando a los participantes para comunicarse de manera efectiva y profesional en entornos laborales multiculturales.

Metodología

El curso emplea un enfoque comunicativo y participativo, combinando actividades prácticas y simulaciones en situaciones reales de negociación y redacción de informes

Evaluación

Evaluación sumativa por módulo
Evaluación final

CONTENIDOS

MÓDULO 1:
Introducción a la Negociación

1. Principios de la negociación.
2. Estilos de negociación: competitivos vs. colaborativos.
3. Estrategias de negociación efectiva.
4. Role-playing: simulaciones de negociación.

08 horas cronológicas

MÓDULO 2:
Vocabulario y Frases Clave

1. Términos y expresiones útiles en negociaciones.
2. Lenguaje persuasivo y asertivo.
3. Ejercicios prácticos de uso de vocabulario en contextos.

06 horas cronológicas

MÓDULO 3:
Redacción de Informes

1. Estructura de un informe efectivo.
2. Redacción clara y concisa.
3. Técnicas para presentar datos e información.
4. Ejercicios de redacción y revisión de informes.

08 horas cronológicas

CONTENIDOS

MÓDULO 4:
Técnicas de Presentación

1. Presentación de informes: cómo comunicar efectivamente los hallazgos.
2. Uso de herramientas visuales en la presentación.
3. Práctica de presentaciones en inglés.

06 horas cronológicas

MÓDULO 5:
Simulación de Negociación

1. Preparación para una negociación real.
2. Estrategias de cierre y manejo de objeciones.
3. Simulación final de negociación en equipos.

08 horas cronológicas

MÓDULO 6:
Evaluación y Retroalimentación

1. Evaluación de habilidades de negociación y redacción.
2. Feedback individual y grupal.
3. Reflexión sobre el aprendizaje y áreas de mejora.

08 horas cronológicas

¿POR QUÉ APRENDER CON NOSOTROS?

- ✓ En IPPCHILE te acompañamos en cada etapa del proceso a través de un equipo de apoyo constante.
- ✓ Contamos con una AULA VIRTUAL diseñada para que alcances tus objetivos de manera efectiva.
- ✓ Creamos oportunidades para que te especialices y desarrolles tus conocimientos en áreas que aporten valor a tu desarrollo profesional.
- ✓ Preparamos nuestros contenidos para que puedas estudiar desde cualquier lugar y en el horario que elijas.
- ✓ Certificamos y respaldamos tu compromiso de adquirir nuevas competencias y conocimientos.



IPPCHILE

INSTITUTO DE PERFECCIONAMIENTO PROFESIONAL DE CHILE

www.ippchile.cl