

# NEGOMUNDO

Création  
Pierrette GRELLET

L'espagnol de la  
négociation

## Description

Véritable méthode d'apprentissage à double compétence, NEGOMUNDO permet en 14 leçons de se former à la fois aux techniques de négociation et à l'espagnol des affaires. D'un niveau "intermédiaire avancé", NEGOMUNDO a été réalisée à partir d'enregistrements vidéos d'entretiens de ventes authentiques. Cette méthode a été réalisée par le département langues étrangères de l'université Napier d'Edinburgh.

### Spanish for negotiation

NEGOMUNDO is a genuinely double-skilled learning method. It trains the learner in negotiation techniques as well as in business Spanish in 14 lessons. From intermediate to advanced level, this method has been based upon a series of video recordings of authentic sales interviews. This method is a creation of the foreign languages department of the Napier University of Edinburgh.



## Contenu pédagogique

### Capítulo 1 : Presentaciones de empresas

Unidad	Vidéo
- Presentación 1: Caucho Metal Productos, fabricantes de elementos antivibratorios para coches. - Presentación 2: VigueraTeisa, empresa de transporte.	- Comprender la presentación de una empresa - Cómo presentar una empresa - Ejercicios de comprensión - Práctica oral: repeticiones y hacer el rol del vendedor
- Presentación 3: Artysán, empresa de embutidos. - Presentación 4: Grupo Faustino Martínez, bodega de vinos de Rioja.	- Comprender la presentación de una empresa - Cómo cambiar de tema en la conversación - Ejercicios de comprensión - Práctica oral: repeticiones y hacer el rol del vendedor

### Capítulo 2 : Iniciar el contacto con el cliente

Unidad	Vidéo
- Iniciar el contacto	- Comprender cómo se inicia el contacto - Ejercicios de comprensión - Práctica oral: repeticiones y hacer el rol del vendedor
- Práctica de expresiones corrientes	- Presentarse - Crear un clima de confianza - Presentar el objetivo de la visita

### Capítulo 3 : Descubrir las necesidades del cliente

Unidad	Vidéo
- Descubrir las necesidades del cliente	- Analizar las necesidades del cliente - Ejercicios de comprensión - Práctica oral: repeticiones y hacer el rol del vendedor
- Conocer a su cliente - Comprender las preguntas que se hacen a un cliente - Cómo hacer preguntas	- Análisis de los contenidos técnicos - Identificar la situación del cliente - Expresiones corrientes
- Reconocer las expectativas del cliente - Cómo se formula de nuevo	- Ejercicios de comprensión - Identificar las necesidades del cliente

### Capítulo 4 : Argumentar y manejar las objeciones

Unidad	Vidéo
- Presentación de diferentes argumentaciones	- Ejercicios de comprensión - Práctica oral: repeticiones y hacer el rol del vendedor
- Los argumentos	- Análisis de los contenidos técnicos - Identificar los argumentos utilizados - Expresiones corrientes para argumentar
- Las objeciones y sus respuestas	- Comprender las objeciones - Analizar las respuestas - Práctica oral: repeticiones y hacer el rol del vendedor
Have (2)	

### Concluir una negociación y

Unidad	Vidéo
- Presentación de diferentes conclusiones - Señales de compra	- Ejercicios de comprensión - Práctica oral: repeticiones y hacer el rol del vendedor - Identificar las señales de compra - Pedir que se haga algo
- Proponer una conclusión	- Ejercicios de comprensión - Práctica oral: repeticiones y hacer el rol del vendedor - Expresiones corrientes de despedida

### Capítulo de evaluación

Unidad	Vidéo
- Evaluación 1: Técnicas de negociación - Evaluación 2: Vocabulario de negocios	- Ejercicios para evaluar los conocimientos adquiridos

### Negociación completa

Unidad	Vidéo
- Negociación completa	- Ejercicios de comprensión, repeticiones y hacer el rol del vendedor



### Matériel nécessaire

Pentium, 64 Mo de RAM, 20 Mo sur DD, écran SVGA mini 640x480, carte son, micro et casque, Windows 9X, NT, 2000, XP