

## **CURSO PARA BODEGAS Y PROFESIONALES DEL VINO**

**“PREPARACIÓN PRÁCTICA Y TÉCNICA EN IDIOMA INGLÉS  
DE LOS ENCUENTROS COMERCIALES B2B  
PARA BODEGAS PARTICIPANTES EN FENAVIN CONTACT 2016”**

**Ciudad Real, 7, 9, 14, 16 y 20 de junio de 2016  
Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Ciudad Real**

Curso práctico de inglés técnico para la preparación específica de las reuniones comerciales B2B que las bodegas y profesionales del sector del vino de nuestra región tendrán con importadores y distribuidores internacionales, con motivo de la celebración de **FENAVIN Contact 2016**.

Durante los días 21 y 22 de junio tendrá lugar en Ciudad Real el mayor encuentro de negocio para el mercado del vino, **FENAVIN Contact 2016** ([www.fenavin.com/contact/presentacion.php](http://www.fenavin.com/contact/presentacion.php)).

Las bodegas participantes en este evento podrán, entre otros servicios, concertar reuniones de negocio con compradores y distribuidores de vino, en gran parte internacionales, que estarán presentes en Ciudad Real con dicho motivo.

El presente curso pretende ayudar a las Bodegas de Ciudad Real que participan en Fenavin Contact 2016 a preparar y saber enfocar dichas reuniones de negocio, utilizando la terminología adecuada en idioma inglés.

Para captar la atención y el interés de los compradores potenciales desde un primer momento es fundamental tener un buen sales pitch, lo que también puede ser decisivo a la hora de que los compradores se decanten por un determinado proveedor.

Asimismo, la preparación de una buena presentación comercial y de los documentos requeridos es clave para crear la mejor impresión posible durante estos encuentros de corta duración, transmitiendo confianza y profesionalidad, lo que sin duda contribuirá al éxito y generación de negocio para las bodegas.

### **Dirigido a:**

**Bodegas de Ciudad Real inscritas en FENAVIN Contact 2016:**

Gerentes, Responsables Comerciales y/o de Exportación, Enólogos, personal administrativo y de apoyo.

Se requiere un nivel medio de inglés.

### **Fechas y horarios:**

Cinco sesiones de trabajo, a realizar los días 7, 9, 14, 16 y 20 de junio.

Horario de 16:00 a 20:00 horas (4 horas por sesión).

## Contenidos del curso:

---

- ✓ **Sesión 1: Sales Pitch**
  - ¿Qué es un sales pitch?.
  - ¿Por qué es importante un sales pitch?.
  - Las 7 claves fundamentales de un buen sales pitch.
  - Vocabulario y expresiones en inglés más utilizadas en un sales pitch.
  - **Ejercicio práctico: Preparación de un sales pitch.**
  
- ✓ **Sesión 2: La presentación de ventas**
  - ¿Qué tipo de presentación debo utilizar para un encuentro B2B?
  - Aspectos relevantes
  - Requisitos de una buena presentación.
  - Vocabulario y expresiones en inglés más utilizadas en una presentación de ventas.
  - **Ejercicio práctico: Preparación de una presentación de ventas.**
  
- ✓ **Sesión 3: La Negociación**
  - Fases de una negociación.
  - ¿Qué es importante en cada fase de la negociación?.
  - ¿Qué términos y frases son más utilizados en cada una de las partes?.
  - Vocabulario y expresiones en inglés más utilizadas en una negociación.
  - **Ejercicio práctico de negociación**
  
- ✓ **Sesión 4: El mail de seguimiento**
  - Requisitos de un buen mail de seguimiento.
  - Vocabulario y expresiones en inglés más utilizadas en un mail de seguimiento.
  - **Ejercicio práctico: Preparación de un mail de seguimiento**
  
- ✓ **Sesión 5: Role Play**
  - Revisión y corrección de las técnicas aprendidas a lo largo del curso para dejar preparados los encuentros reales de cara a Fenavin Contact 2016.
  - **Ejercicio práctico: Simulación de encuentros B2B.**

## Más información e inscripciones:

---

**La cuota de inscripción en el curso es de 80 € por participante.**

Ingreso en la cuenta de Globalcaja nº ES15 3190 2082 2320 1011 6222.

### [CONVOCATORIA Y FICHA DE INSCRIPCIÓN:](#)

En página web: [www.camaracr.org](http://www.camaracr.org)

Área de Desarrollo Empresarial

Juana Fernández-Luengo

Teléfono: 926 27 44 44, Fax: 926 25 56 81

Mail: [formacion@camaracr.org](mailto:formacion@camaracr.org)