

HORAS 1 Hora – Jornada Técnica (Impartido a través de TEAMS)

ELEMENTOS CLAVE DE LA FORMACIÓN

Todos los módulos temáticos desarrollados durante la formación son expuestos mediante la utilización de **ejemplos prácticos**.

PROGRAMA DEL CURSO

- **English for Recruitment**
 - Vocabulary and expressions used during a recruitment process.
 - Job Offer
 - CV / Resume
 - LinkedIn Profile
 - Interview
- **English for Sales**
 - Vocabulary and expressions used in sales
 - Cold calling
 - Understanding customer needs
 - Sales meeting
 - Closing a deal
 - Post-sales follow up
- **Role-playing activities:**
 - Job interview simulation
 - Sales meeting simulation

Contamos con un equipo humano altamente cualificado, compuesto por los **mejores expertos de España** en cada materia. Son formadores de vocación, motivados por un clima de aprendizaje continuo, que combina la actividad formativa con el desarrollo de su actividad profesional, garantizando experiencia real en las materias que imparten.

El objetivo de nuestra formación es que sea **innovadora**, aportando **valor y especialización**. Todos los servicios están diseñados para adaptarnos a **su realidad concreta**, desde la gestión de bonificaciones pasando por formación a medida, consultoría de proyectos hasta los valores añadidos que creamos expresamente para usted.

Hemos implantado sistemas que permitan garantizar de forma objetiva la calidad de los servicios que ofrecemos y así lo certifica TÜV RHEINLAND, desarrollando nuestra actividad según la norma UNE-EN-ISO 9001.

HABILIDADES & COMPETENCIAS
TRANSFORMACIÓN DIGITAL & AGILE
TECNOLOGÍA - IDIOMAS
EMPRESA SALUDABLE

C/ Urano 27 – 2º izq.
(Polígono Industrial la Fuensanta)
28936 Móstoles (Madrid)
T. 91 391 44 29
F. 91 771 07 90
info@cretiabusiness.com