

ENGLISH **ESSENTIALS**

INGLÉS PARA PROPÓSITOS ESPECÍFICOS
(NEGOCIOS DEPORTIVOS)

ANEXO DE EJERCICIOS

GENERALIDADES DEL PROGRAMA

Introducción

Este programa de estudio personalizado de 18 horas está diseñado para un empresario del sector deportivo que participa en la venta y transferencia de un jugador de alto nivel a un club austriaco. Dado que la comunicación efectiva es clave en reuniones, negociaciones y viajes de negocios, este curso de 18 horas se enfoca en mejorar sus habilidades de comunicación oral y su dominio del vocabulario técnico relevante.

A través de sesiones prácticas y simulaciones, el estudiante desarrollará la confianza necesaria para participar en discusiones estratégicas, manejar objeciones y cerrar acuerdos en inglés.

Objetivos del Programa

- ✓ Mejorar la fluidez en inglés en el contexto de reuniones y negociaciones deportivas.
- ✓ Adquirir vocabulario técnico relacionado con transferencias, contratos y gestión de jugadores.
- ✓ Desarrollar habilidades para estructurar argumentos y persuadir en negociaciones.
- ✓ Ganar confianza para interactuar con directivos de clubes, agentes y jugadores en inglés.
- ✓ Prepararse para reuniones y viajes de negocios en Austria.

Metodología

- ♦ **Enfoque comunicativo:** El curso prioriza la práctica oral en situaciones reales.
- ♦ **Role-plays y simulaciones:** Recreación de escenarios como reuniones, negociaciones y presentaciones.
- ♦ **Vocabulario técnico:** Aprendizaje dirigido a términos clave de la industria deportiva y financiera.
- ♦ **Feedback personalizado:** Correcciones y ajustes específicos en tiempo real para optimizar la precisión y claridad del mensaje.

PROGRAMA DE ESTUDIO

Módulo 1: Fundamentos para la Comunicación en Negocios Deportivos (6 horas / 4 sesiones)

Sesión 1: Estrategias para Explicar un Proyecto Deportivo (90 min)

- Cómo estructurar una presentación clara y convincente sobre el jugador.
- Expresiones clave para describir objetivos y expectativas.
- Role-play: Explicación del proyecto a un inversor o directivo del club.

Sesión 2: Small Talk y Relaciones Profesionales (90 min)

- Estrategias para *networking* en reuniones.
- Expresiones formales e informales para abrir conversaciones.
- Simulación de una charla inicial con un representante del club.

Sesión 3: Explicación de Propuestas y Condiciones (90 min)

- Cómo describir términos financieros y deportivos del acuerdo.
- Expresiones clave: *performance analysis*, *market value*, *contract terms*, *investment opportunities*.
- Role-play: Presentación estructurada del caso del jugador.

Sesión 4: Presentación Formal del Jugador y su Perfil (90 min)

- Cómo hablar sobre fortalezas y trayectoria del jugador.

- Uso de gráficos y estadísticas en inglés.
- Role-play: Presentación ante directivos del club austriaco.

Módulo 2: Negociación y Resolución de Problemas en Transferencias (6 horas / 4 sesiones)

Sesión 5: Técnicas de Negociación en Inglés (90 min)

- Estrategias para argumentar y persuadir.
- Expresiones para hacer concesiones y rechazar ofertas con cortesía.
- Simulación de negociación inicial con el club.

Sesión 6: Manejo de Objeciones y Cierre de Acuerdos (90 min)

- Cómo responder objeciones sobre salario, contrato y cláusulas.
- Expresiones para llegar a acuerdos: *Let's find common ground, We could explore alternatives.*
- Role-play: Negociación con el club y agente del jugador.

Sesión 7: Redacción y Revisión de Documentos en Inglés (90 min)

- Cómo leer y explicar cláusulas de contrato.
- Expresiones legales y financieras en inglés.
- Simulación de revisión de contrato y firma de acuerdo.

Sesión 8: Comunicación con el Jugador y su Equipo (90 min)

- Cómo comunicar decisiones y expectativas al jugador.

- Estrategias para explicar términos contractuales en inglés.
- Role-play: Reunión con el jugador y su representante.

Módulo 3: Preparación para el Viaje y Reuniones en Austria (6 horas / 4 sesiones)

Sesión 9: Interacción con Directivos y Equipos Técnicos (90 min)

- Cómo participar en reuniones de clubes y conferencias.
- Simulación de presentación ante cuerpo técnico del club austriaco.

Sesión 10: Reuniones en Inglés – Estrategias de Clarificación (90 min)

- Técnicas para confirmar información y reformular puntos clave.
- Cómo pedir aclaraciones y evitar malentendidos.
- Role-play: Interpretación de respuestas ambiguas.

Sesión 11: Manejo de Crisis y Problemas de Último Minuto (90 min)

- Estrategias de comunicación en situaciones de emergencia.
- Cómo lidiar con cambios inesperados en el acuerdo.
- Role-play: Resolución de conflictos con directivos del club.

Sesión 12: Simulación Final – Cierre y Feedback (90 min)

- Simulación completa de una reunión en Austria.
- Feedback detallado y plan de mejora para próximos pasos.