

Seminar Solutions

English for Sales

Mitarbeiter im Verkauf und Vertrieb agieren heute zunehmend auf internationalen Märkten. Das bedeutet: Viele Verkaufsgespräche mit ausländischen Geschäftspartnern müssen auf Englisch geführt werden. Um ihr verkäuferisches Talent auch dann optimal zur Geltung zu bringen, benötigen diese Mitarbeiter sprachliche Sicherheit und Kenntnisse in spezifischem Business English.

Zielsetzung

Die Teilnehmer dieses Seminars erweitern gezielt ihr Fachvokabular und erlernen hilfreiche Redewendungen, die ihnen Gespräche und Verhandlungen erleichtern. In praxisgerechten Übungen trainieren sie, ihre Produkte und Dienstleistungen auch im Ausland überzeugend zu präsentieren. So schaffen sie die besten Voraussetzungen für erfolgreiche Geschäftsabschlüsse auf internationaler Ebene.

Seminarinhalte

- Telefonate und Schriftverkehr
 - Fachvokabular für verschiedene Verkaufsphasen:
 - Erstellung eines Angebots
 - Präsentation von Produkten und Leistungen
 - Vertragsverhandlungen
 - Gesprächs- und Verhandlungstechniken
 - Redewendungen und Satzkonstruktionen, z. B. um
 - gezielt Fragen zu stellen
 - Gespräche zu lenken
 - Inhalte auf den Punkt zu bringen
 - schwierige Gesprächssituationen zu meistern
 - auf Einwände zu reagieren
 - Vereinbarungen zu treffen
 - Beschwerdemanagement und Kundenservice
-

Zielgruppe

Mitarbeiter im Verkauf und Vertrieb mit ausländischen Geschäftskontakten

Erforderliches Sprachniveau

ab CEF level B2

Wir empfehlen einen Online-Kurztest, um das jeweilige Sprachniveau der Teilnehmer festzustellen.

Teilnehmerzahl

bis 10 Teilnehmer

Dauer

2 bis 3 Tage