

Leadership English für Vertriebsleiter

- ein Crashkurs in 5 Tagen

Interessieren Sie sich für unseren 5-tägigen Crashkurs, bei dem Sie lernen auf Englisch sicher Ihre Verhandlungen zu führen? Für ein Einzelcoaching brauchen Sie keine Vorkenntnisse mitbringen, für ein Gruppencoaching ist flüssiges Englisch Voraussetzung für eine Kursteilnahme.

Folgende Themen sind fester Bestandteil Ihres Leadership English Coachings:

Successful Selling for Sales

- fairs and business events
- selling your product and closing the deal
- selling mistakes
- rapport building strategies: 5 step action plan
- persuading customers
- managing objections and offering alternatives
- body language

Internationale Verhandlungen auf dem globalen Markt

Internationale Geschäfte setzen voraus, dass Sie sich geschickt und gewandt auf englische Verhandlungen mit Geschäftspartnern und Lieferanten aus unterschiedlichsten Ländern und Kulturen einlassen müssen. Als Vertriebsleiter beherrschen Sie Ihr Handwerk im Deutschen tadellos. Wie sieht es jedoch mit Ihrem Verhandlungsendlich aus?

Können Sie sich auch in Ihrer Zweit- oder Drittsprache bei Verhandlungen auf Englisch so flink, professionell und souverän bewegen? Und wenn ja, ist Ihnen dabei bewusst, dass Sie andere kulturelle Gepflogenheiten und Tabus berücksichtigen müssten? Leider fehlen dabei im Eifer des Gefechts oft die Übung und das Bewusstsein dafür – dann ist unser Leadership English Coaching for Sales – harte Verhandlungen auf Englisch führen – mit Sicherheit ein Augenöffner.

Weniger Fettnäpfchen und mehr Höflichkeit sind die besten Voraussetzungen, um einen internationalen Auftrag zu generieren. Und Sie werden staunen: mit ein wenig mehr Fingerfertigkeit beim Verhandlungsendlich sind größere Aufträge möglich. Die Eintrittskarte ist ein Verständnis und Gespür für Selbstverständliches sowie für Tabubereiche auf dem internationalen Parkett.

Ein kleiner Ausschnitt aus unserem Kursmodul

The Questioning Funnel:

1. general questions: What is your long-term goal?
2. framing questions: How do you intend to market this?
3. what if... questions: What would you do if delivery were delayed?
4. asking for evidence: Why do you think that?
5. checking questions: Did I understand you correctly...?
6. pushing questions: What would you consider a fair price?

Leadership English Coaching for Sales in der SprachenGalerie

Ein unvergessliches Leadership Coaching auf Englisch erwartet Sie in Hamburg, Kiel oder Berlin. Egal ob für Professionelle, Fortgeschrittene, für die Mittelstufe und für ängstliche Wiedereinsteiger, wir passen uns Ihrem Lernstand an.

Dabei werden Sie während Ihres 5 Tages Coaching authentische Situationen erleben, die unvergesslich bleiben. Die Erfahrung, wie Sie mit den internationalen und hochmotivierten Englischtrainer*innen der SprachenGalerie auf Englisch gesprochen haben: Small Talk, Privates, Professionelles, kann Ihnen keiner nehmen. Als Highlight lernen Sie diverse Verhandlungstechniken auf Englisch kennen– angepasst auf Ihr Englischniveau, versteht sich.

Ansonsten seien Sie versichert, dass ich mich persönlich weiter mit der Thematik „Harte Verkaufs- und Verhandlungstrainings“ beschäftige. Erst kürzlich habe ich bei Marc Galal das Wochenendseminar zum Thema „Verkaufshypnose“ besucht. Seine Ideen aus seinem Buch fließen ebenso in unseren Crashkurs Englisch für Vertriebsleiter*innen ein.

Wenn Sie sich für unser Englisch Coaching interessieren, rufen Sie mich gleich an:
Tel: 0179-5490112