

Successful Selling in English!

Business English for Sales People

Make your customers listen.....

- Fine-tuning für eine gelungene Kommunikation in englischsprachigen Verkaufsgesprächen.
- Überzeugen Sie Ihre Gesprächspartner durch sprachliches Geschick.
- Tipps und Tricks für das Verkaufsgespräch.
- Die „10 Gebote“ des Verkaufens.

Methodik

- Praxisnahes, interaktives Training, an dem sich die Teilnehmer aktiv beteiligen können.
- Die Teilnehmerzahl ist auf 6 begrenzt! Ein intensives Lernen in einer entspannten Atmosphäre ist dadurch gewährleistet.

Extras

- Die Teilnehmerdokumentation enthält ein Wörterbuch mit vielen nützlichen Redewendungen für englischsprachige Verkaufsgespräche.
- Teilnehmer erhalten das Taschenbuch „Sell like Hell!“ von Dr. René Bosewitz zur selbständigen Auffrischung Ihres Business English Wortschatzes.
- Das Seminar kann auch als Inhouse Training gebucht werden. Fragen Sie nach unserem Angebot.

Trainer

Dr. René Bosewitz kommt aus Nottingham in England. Als Sprachtrainer und Coach unterrichtet er seit vielen Jahren Fach- und Führungskräfte aus der Wirtschaft. Dr. Bosewitz ist Geschäftsführer der com.be.nations GmbH in Heidelberg. In Battle, England bietet er individuelles Coaching für Führungskräfte an. Er ist Autor von über 30 Fachbüchern, wie z.B. „Build up Your Word Power“, „Small Talk for Big Business“, „Sell like Hell“, u.a..

Termin

11./12. April 2011

Veranstaltungsort

Heidelberg. Der Name steht für das weltberühmte Schloss und die malerische Altstadt. Entspannen Sie sich abends bei einem Spaziergang durch geschichtsträchtige Gassen. Gerne helfen wir Ihnen bei der Reservierung einer Unterkunft.

Seminargebühren

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Verpflegung im Seminarraum und der Dokumentation € 890,- + MwSt.

Bis zu 14 Tage vor dem Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Ein Ersatzteilnehmer kann jederzeit gestellt werden.

Voraussetzungen

Mittelstufenkenntnisse. Auf Wunsch führen wir ein kostenloses Einstufungsgespräch durch.

Information und Anmeldung

Telefon: 06221 / 13 727-30 (8.30-13.30 Uhr) – Anita Schönpflug

Fax: 06221 / 13 727-55

E-mail: aschoenpflug@combenations.de

Per Post : com.be.nations GmbH, Kleinschmidtstr. 48, 69115 Heidelberg

Agenda → page 2

Successful Selling in English!

Business English for Sales People

DAY 1 9.30am – 5.30pm

Greetings

- Trainer “sells” himself
- Attendees sell themselves and their companies
- Seminar goals

Getting organised

- What is selling?
- What makes a good sales person?
- Selling and the overall business process

Sell like Hell! (1)

- Attendees should sell products *unprepared*

Finding prospects

- At a trade fair
- Building relationships

Sell like Hell! (2)

- Role-play at a trade fair

Offers

- A sales pitch
- The AIDA approach to sales
- An offer letter

Sell like Hell! (3)

- Role-play selling

A bit about negotiating

- Tips for successful products
- A company visit
- Negotiating styles
- Win-win negotiations

DAY 2 09.00am – 4.30pm

Sell like Hell! (4)

- Role-play on negotiating

Orders

- Telephone orders
- An online order
- Contract terms and phrases

Sell like Hell! (5)

- Prepared sales pitches

The “10” commandments

- The biggest sales mistakes we all make
- Ten ways to master selling
- Ten characteristics of a professional persuader

The complete sale

- Golden rules for effective sales
- Steps of sale
- Follow-up call
- Lasting impressions

Customer care

- Dealing with problems over the phone and in writing
- An online complaint form

Language that sells! - Closing role-play