

LIVE & LEARN

...Sprachen für alle.

Twin Lessons: Learning how to Sell – in English!

Ihre Situation

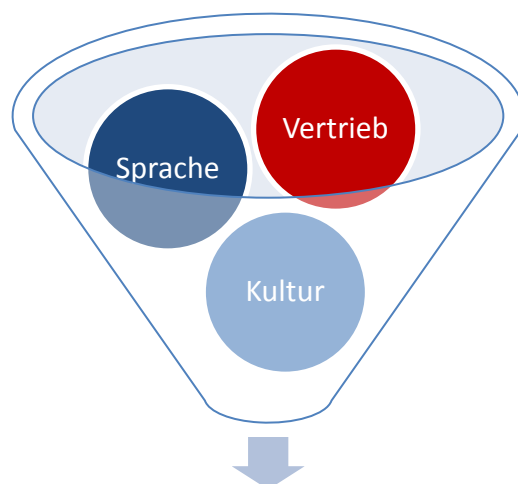
Digitalisierung, Flexibilisierung und Internationalisierung sind aktuell die größten Herausforderungen für den deutschen Mittelstand. Durch den ständigen Wandel der Kundenanforderungen und der Wettbewerbslandschaft im internationalen Umfeld wird allen Akteuren viel abverlangt.

Die Anforderungen

Dabei stehen immer wieder zwei grundlegende Anforderungen im Vordergrund: die Fähigkeiten Ihrer Mitarbeiter, in einer fremden Sprache (meistens Englisch) zu kommunizieren und den Vertrieb zu befähigen, Geschäfte mit Unternehmen in fremden Kulturkreisen zu generieren und gegen einen härter werdenden Wettbewerb erfolgreich abzuschließen.

Unsere Lösung für Sie:

Unser Konzept „Twin Lessons: Learning how to Sell – in English!“ unterstützt Sie dabei, genau diese Anforderungen erfolgreich zu erfüllen.



International Success

Neben eines zielgerichteten Coachings der Sprachkenntnisse Ihrer Mitarbeiter vermitteln wir ihnen die erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten, Ihren Vertrieb zu professionalisieren und kulturelle Gegebenheiten im vertrieblichen Vorgehen mit zu berücksichtigen. Damit Sie im Wettbewerb die Nase vorn haben!

Wählen Sie für Ihren Vertrieb die wichtigsten Themenbereiche aus fünf Modulen:

Module 1: Communicative Competence in Sales and Marketing

Module 2: Analyzing Customer Needs

Module 3: Developing Effective Value Propositions

Module 4: Negotiation Techniques

Module 5: Creating New Business Opportunities

Dauer:

Pro Modul 2 Workshop–Tage, die innerhalb eines Zeitraums von 2 Wochen oder an 2 aufeinander folgenden Tagen durchgeführt werden können: interaktives Vertriebs- und Sprachtraining mit vielen aktuellen Beispielen und Übungen, die sofort in die Praxis umgesetzt werden können.

Interesse? – So geht's weiter!

Der Einstieg in dieses neue Konzept erfolgt durch einen 1½-stündigen **Sales Discovery Workshop** – für Ihr Unternehmen. In dieser Veranstaltung tauschen wir uns über Ihren aktuellen Status hinsichtlich Vertriebs- und Sprachkompetenz aus und geben Ihnen wertvollen Input über aktuelle Trends und Entwicklungen im Vertrieb. Als Ergebnis dieses Workshops erhalten Sie von uns eine individuelle Empfehlung über Auswahl und Ablauf der Module der Twin Lessons.

Wer wir sind:

SMS – Senior Management Services spezialisiert sich auf die Optimierung des Vertriebs Erfolges in mittelständischen Unternehmen im internationalen Umfeld. Die Zusammenarbeit mit der zertifizierten Sprachenschule **LIVE & LEARN** garantiert Ihnen dabei eine ebenso hohe Qualität in der Business - Sprachvermittlung. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf und vereinbaren Sie einen Termin für Ihren individuellen, „Sales Discovery Workshop“:


Senior Management Services
„Leichter managen im Vertrieb!“

Uwe Schrei
SMS Senior Management Services
Buschstraße 332 D - 47800 Krefeld
0173 4539395 / 02151 95 08 36
schrei@sms-managerforum.de
www.sms-managerforum.de

LIVE & LEARN

...erfolgreich Sprachen lernen.

www.live-and-learn.de